



Les dons planifiés : une belle façon de maximiser votre générosité !

**Dans notre société moderne,
le bénévolat et le don spontané
ont toujours été les deux principaux
moyens utilisés pour exprimer
la générosité des gens envers leurs
semblables et la société.**

Or, les experts prévoient qu'au Canada, d'ici les 20 prochaines années, environ 1000 milliards de dollars seront transférés comme héritage à la génération suivante. La question est de savoir comment cet héritage sera transféré et vers qui il le sera, en excluant les héritiers légaux ?

Nous assistons à l'émergence d'un nouveau phénomène en forte croissance: le « don planifié » que l'on appelle également « don différé ». Il s'agit essentiellement d'un capital réservé que l'on met à la disposition d'un organisme à but non lucratif au moment du décès. Les trois principales formes de dons planifiés sont le legs testamentaire, la rente viagère et la police d'assurance vie.

Selon l'enquête, *Canadiens dévoués, Canadiens engagés*, les quatre principaux motifs qui incitent les donateurs sont :

- La compassion à l'endroit de gens dans le besoin.
- Le désir de contribuer à une cause.

- L'effet bienfaisant de se sentir personnellement concerné par une cause.
- La motivation de faire quelque chose pour la collectivité.

Au Québec, traditionnellement, le bénévolat a été plus populaire que la philanthropie. Toutefois, des signes démontrent que cela est en train de changer. Que ce soit le vieillissement de la population, la fin du concept de l'état providence ou encore l'arrivée massive des babyboomers à la retraite, tous ces facteurs contribuent à conscientiser la population à une prise en charge plus grande par le milieu, et ce, pour tous les grands enjeux de notre société. Une cause, de toute évidence, qui ne semble laisser personne indifférent compte tenu de son état actuel, c'est notre système de santé.

À La Capitale services conseils, il nous est apparu évident que les conditions étaient réunies pour mettre sur pied une campagne de dons planifiés en utilisant la police d'assurance. Un tout nouveau produit « Plani-Don » a été développé avec l'objectif de le rendre accessible financièrement à la majorité de la population. Par exemple, Gisèle, non-fumeuse de 40 ans, désigne la fondation comme bénéficiaire de sa police d'assurance

vie de 2500\$. Elle n'aura qu'à déboursier 5,65\$ par paie (26 paies par année pendant 5 ans). Le Centre hospitalier Pierre-Boucher de Longueuil a été sensibilisé à ce projet et conjointement, pendant deux mois, les employés et les médecins de l'institution ont participé à cette campagne de dons planifiés au bénéfice de la fondation de leur institution. Le succès a été instantané et, au dernier soir de la campagne, un capital-décès de 1,2 million de dollars avait été amassé. La raison de ce succès est que la cause rejoignait les gens personnellement et matérialisait ainsi leur désir de contribuer au développement de la collectivité.

Les modalités d'accès au produit « Plani-Don » sont très simples. La personne qui désire faire un don peut faire la cession d'une police d'assurance vie existante ou souscrire à une nouvelle police au montant capital qu'elle décidera. Les formalités d'adhésion sont réduites au strict minimum: aucun examen médical à passer et seule-

ment un formulaire à remplir. Par ailleurs, cette donation donne droit à des avantages fiscaux fort intéressants permettant une récupération d'impôt importante en diminuant le coût d'acquisition de la police.

Le don planifié sous forme de police d'assurance vie apparaît donc comme une solution concrète abordable et généreuse permettant aux individus de léguer un héritage à la collectivité. Au cours des prochaines années, le don planifié devrait connaître une forte croissance en terme de popularité, prouvant de nouveau que la générosité est cette disposition du cœur qui incite l'être humain à transmettre ce qu'il reçoit. *

— Yves Bourget

Pour obtenir de plus amples renseignements concernant « Plani-Don » ou pour organiser une campagne de financement, veuillez communiquer avec votre conseiller en sécurité financière de La Capitale services conseils au 1 866 665-0500.

Pour rendre les soins meilleurs et plus humains

C'est sous la présidence d'honneur de monsieur Jacques Labrecque, président et chef de l'exploitation de La Capitale groupe financier, que se tient présentement la campagne de financement de la Fondation Hôpital Laval. L'objectif de cette campagne est d'amasser 3 millions de dollars.

L'hôpital Laval offre des soins supspécialisés en cardiologie, en pneumologie et en chirurgie bariatrique (c'est-à-dire liée à l'obésité morbide) à la population du Centre et de l'Est du Québec. L'établissement a acquis au fil des ans une très grande notoriété. Celle-ci est attribuable notamment à la qualité des soins et des services qui y sont offerts, à l'expertise de ses intervenants et au développement de ses activités, tant du côté des soins que pour l'enseignement et la recherche.

La Fondation Hôpital Laval, depuis sa création en 1984, a remis plus de 5 millions de dollars à l'hôpital. Les dons permettent de faire l'acquisition d'équipements médicaux spécialisés et de subventionner différents projets.

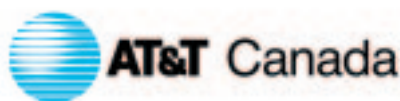
La Fondation Hôpital Laval a besoin de vos dons afin de « rendre les soins meilleurs et plus humains ».

Pour obtenir de plus amples renseignements, nous vous invitons à communiquer avec la Fondation Hôpital Laval, 2725, chemin Sainte-Foy, Sainte-Foy (Québec) G1V 4G5 ou en téléphonant au (418) 656-4638, par télécopieur au (418) 656-4871 ou encore en visitant le site: www.fondationhopitalaval.com

— Normand Gagnon

Président de la Fondation Hôpital Laval

FONDATION



Fournisseur officiel de La Capitale groupe financier pour les services de télécommunications.

Québec

Parc technologique du Québec métropolitain
2710, rue Einstein
Sainte-Foy (Québec) G1P 4R5
Téléphone : (418) 266-5000
Télécopieur : (418) 266-5001

Montréal

625, rue Belmont
Montréal (Québec) H3B 2M1
Téléphone : (514) 940-5678
Télécopieur : (514) 940-5785

www.attcanada.com