

Planification successorale: quand le silence n'est pas d'or

La planification successorale n'est plus seulement une question à laquelle on s'intéresse en fin de vie. Comme tout autre aspect de la gestion de patrimoine, elle mérite qu'on y réfléchisse mûrement. Alors pourquoi tant de familles renâclent-elles à aborder le sujet tant qu'il en est encore temps ? Les intermédiaires financiers (FIM) peuvent jouer un rôle capital en la matière, en faisant en sorte que leurs clients en parlent assez tôt.

Combien de familles sont déchirées à la lecture du testament par le notaire ? Pour éviter d'ajouter encore plus de chagrin, il est utile d'aborder la question de la succession assez tôt, dans le cadre d'un plan complet de transmission de patrimoine. Dans une récente édition d'UBS Investor Watch, les auteurs identifient les aspects à prendre en compte.

N'attendez pas le dernier moment. Personne ne considère la succession comme une question urgente, et les familles n'aiment pas en parler. [Benefactor is really strange in the English text, as it does not indicate any family tie, while it is clearly a family inheritance] Le donateur doit se confronter à sa propre mort. Pour les héritiers, il y a le risque de paraître cupide ou désireux de s'arroger des droits. Pourtant, la plupart des personnes souhaitent que la transmission de leur patrimoine à leurs héritiers se passe bien – raison de plus pour amorcer la discussion concernant les modalités et le moment du transfert de leur fortune à un moment adéquat.

Intégrez tout le monde dans la planification, même les héritiers. Le simple fait de parler de la planification successorale peut réduire le risque de différend et de confusion. Il est possible d'expliquer les raisons d'une décision, et ainsi les héritiers ont le temps de s'y faire, et le risque que les esprits s'échauffent par la suite s'en trouve réduit.

Envisagez de donner de votre vivant. La plupart des gens préfèrent commencer à transmettre leur patrimoine à leurs héritiers de leur vivant – en partie pour des raisons fiscales, mais aussi parce que beaucoup soutiennent financièrement leurs enfants à l'âge adulte, leurs petits-enfants ou d'autres héritiers.

La question n'a jamais été aussi importante. Dans la perspective du transfert de patrimoine aux membres de la génération Y, la transmission entre générations se retrouve sous le feu des projecteurs. Si les jeunes de la génération Y et leurs parents tendent à discuter plus librement, cela ne signifie pas pour autant qu'ils parlent de succession. Or, être au courant des affaires financières peut aider à planifier l'avenir, ce qui peut contribuer à faciliter la transmission du patrimoine à un moment chargé émotionnellement.

La communication entre les membres d'une famille peut être délicate et difficile. Mais la question de la succession mérite que des efforts soient faits. Lorsque l'impensable survient, celui ou celle qui s'en va ne souhaite certainement pas que ses décisions entraînent des différends et des conflits. En tant qu'intermédiaire financier, vous pouvez contribuer à encourager vos clients à amorcer la discussion.

Que votre client soit dans la position de la personne qui laisse ses biens ou de l'héritier, UBS Wealth Planning est au service des intermédiaires financiers pour les aider au sujet de ces questions de base et de bien d'autres considérations.