



Planification financière

Introduction

La planification financière couvre un large éventail de sujets et dans le meilleur des cas, elle les regroupe d'une manière ordonnée et intégrée. Toutefois, vu qu'elle exige de l'information et une capacité de compréhension sur de nombreux sujets complexes, de nombreuses personnes se sentent dépassées et n'abordent que des aspects mineurs de la planification financière. Le présent module facilite la planification financière en établissant un plan, qui s'inspire d'un modèle étape par étape, et en mettant à profit les connaissances que les participants ont acquises dans les autres modules de la Boîte à outils financiers.

Le mini-module 1 donne un aperçu de base de ce qu'est la planification financière et de la façon dont elle peut aider les participants. Le mini-module 2 présente un modèle de plan financier pour une famille ordinaire, pour montrer comment un tel plan fonctionne, et amène les participants à établir leur propre plan. Le mini-module 3 décrit la façon de traiter avec les conseillers financiers pour obtenir de l'aide afin d'établir et de mettre en oeuvre un plan financier. Le mini-module 4 présente les concepts de base de la planification successorale.

Objectifs d'apprentissage

Après avoir vu les sujets abordés dans le module et à cet atelier, les apprenants pourront :

- énoncer certains avantages que procure l'établissement d'un plan financier
- définir les principaux éléments d'un plan financier
- utiliser un modèle pour créer leur propre plan financier
- déterminer quand ils ont besoin d'obtenir les conseils d'un conseiller financier
- décrire comment trouver et choisir un conseiller financier qui répond à leurs besoins en matière de planification financière
- évaluer si un conseiller financier répond à leurs besoins
- énoncer certains avantages de la planification successorale
- décrire les principaux éléments de la planification pour un testament simple
- décrire la façon de s'y prendre pour établir un testament de vie et une procuration



Documents/matériel requis

- Copies de mini-modules ou de feuilles d'activité choisis pour les participants
- Fichier PowerPoint : Plan financier
- Appareil de projection et écran pour la présentation PowerPoint
- Connexion Internet (s'il y a lieu)

Temps requis

	Temps approximatif requis pour compléter toutes les activités du module :	Pour terminer le module en une heure, mettre l'accent sur :
Introduction	<ul style="list-style-type: none"> • 10 minutes 	<ul style="list-style-type: none"> • Activité 1
1: Pourquoi vous devez planifier votre avenir financier	<ul style="list-style-type: none"> • 25 minutes 	
2: Votre plan financier	<ul style="list-style-type: none"> • 60 minutes 	<ul style="list-style-type: none"> • Diapositives 11 à 13 • Activité 4 (Modèle de plan financier) • Activité 5 (Mon plan financier)
3: Conseillers financiers	<ul style="list-style-type: none"> • 45 minutes 	<ul style="list-style-type: none"> • Activité 9 (VIDÉO : Choisir un planificateur financier)
4: Planification d'une succession	<ul style="list-style-type: none"> • 40 minutes 	<ul style="list-style-type: none"> • Diapositives 27 à 29 • Activité 11 (Aide-mémoire pour la planification d'une succession)
Plan d'action	<ul style="list-style-type: none"> • 5 minutes pour se mettre en train 	<ul style="list-style-type: none"> • Activité 13 (Plan d'action)

Activités et diapositives proposées

Utilisez les diapositives et les modules en ligne. Le texte contient des éléments d'information additionnels, qu'il n'est pas facile d'inclure dans une diapositive, des feuilles de travail et d'autres documents de référence.

Choisissez les diapositives dont vous aurez besoin pour votre présentation. *Vous n'aurez pas besoin de toutes les diapositives si vous n'avez pas l'intention de couvrir toute la matière.*



Introduction

Modifiez l'emploi du temps, au besoin. Présentez le sujet de l'atelier et son contenu dans les grandes lignes.

Diapositive 1 : Page titre Planification financière

Planification financière

Diapositive 2 : Horaire

Horaire

Début : _____

Pause : _____ (10 minutes)

Fin : _____

Veuillez mettre vos téléphones sur la sonnerie silencieuse et
répondre à vos appels à l'extérieur de la pièce

Activité Brise-glace : Planifiez tout au long de votre vie

Invitez les participants à se former des groupes de quatre et demandez à chaque participant de lire une des quatre études de cas de la section Planifiez tout au long de votre vie ou du mini-module Pourquoi dois-je faire une planification financière.

Demandez aux participants de décrire l'étude de cas aux autres membres du groupe et d'expliquer comment la planification financière a aidé le personnage dans l'étude de cas.

Poursuivez la discussion en posant des questions comme celles-ci :

- Quels sont les similitudes entre les études de cas et la situation de personnes que vous connaissez?
- Comment la planification financière pourrait-elle vous aider à mieux gérer votre argent?
- Que désirez-vous apprendre pendant la séance?
- Quelle est la chose la plus importante à savoir au sujet de la planification financière?
- Que connaissez-vous déjà au sujet de la planification financière?

Terminez l'activité en résumant des choses que les participants savent déjà. Indiquez aux participants que la séance va renforcer leurs connaissances pour les aider à mieux planifier leurs finances.

**Diapositive 3 : Planification financière**

Le module porte sur :

- la façon de définir vos objectifs financiers personnels
- les mesures à prendre pour établir un plan qui vous permettra d'atteindre vos objectifs
- les situations dans lesquelles un conseiller financier peut vous aider
- l'utilité de la planification successorale dans votre plan financier

Mini-module 1 : Pourquoi vous devez planifier votre avenir financier**Diapositive 4 : Titre de la diapositive : Pourquoi vous devez planifier votre avenir financier**

Pourquoi vous devez planifier votre avenir financier

Aperçu**Diapositive 5 : Pourquoi vous devez planifier votre avenir financier**

Cette section porte sur :

- les différents objectifs que vous pourriez avoir à différentes étapes de votre vie
- les avantages de la planification pour atteindre vos objectifs

Activité Planifiez tout au long de votre vie

Si vous avez sauté l'activité Brise-glace des études de cas Planifiez tout au long de votre vie, faites-la maintenant

Diapositive 6 : Planifiez tout au long de votre vie

- Un plan financier vous aide à :
 - rester maître de vos finances
 - gérer un budget limité
 - établir un calendrier et suivre les progrès
 - définir les problèmes et les solutions
 - atteindre vos objectifs
- Les conseils d'un professionnel peuvent vous être utiles pour planifier et épargner de l'argent

**Diapositive 7 : Trois questions**

- Un plan financier apporte les réponses à trois questions :
 - Où suis-je aujourd'hui?
 - Où est-ce que je veux être demain?
 - Comment y parvenir?
- Planifiez en fonction de vos propres besoins
 - Votre partenaire pourrait avoir des objectifs et des besoins différents
 - Tenez compte de votre partenaire et de votre famille dans votre planification

Diapositive 8 : Objectifs SMART

- Établissez des objectifs qui sont SMART :
 - spécifiques
 - mesurables
 - atteignables
 - réalistes
 - limités dans le temps

Exemple : Je vais économiser 2 500 \$ pour voyager à New York d'ici le 31 mars de l'année prochaine en mettant de côté 250 \$ par mois d'ici là.

Activité Résumé des principaux messages

Demandez aux participants de se mettre par deux ou de former de petits groupes pour discuter et prendre note des trois ou quatre choses les plus importantes qu'ils ont apprises pendant la séance.

Demandez à quelques participants de comparer leurs listes au Résumé des principaux messages (dans le texte ou la diapositive PowerPoint).

Clarifiez tout malentendu et soulignez aux participants que les messages portent sur les sujets qu'ils ont retenus dans la première activité.

Diapositive 9 : Résumé des principaux messages

- La planification financière s'appuie sur les réponses à trois questions clés :
 - Où suis-je aujourd'hui?
 - Où est-ce que je veux être demain?
 - Comment y parvenir?
- Formulez des objectifs SMART et évaluez leurs coûts approximatifs



Mini-module 2 : Votre plan financier

Diapositive 10 : Diapositive titre : Votre plan financier

Votre plan financier

Aperçu

Diapositive 11 : Votre plan financier

Cette section porte sur :

- les éléments d'information dont vous avez besoin pour établir un plan financier
- ce à quoi ressemble un plan financier personnel détaillé
- les mesures à prendre pour établir votre propre plan financier

Diapositive 12 : Quelle information est nécessaire pour préparer un plan financier?

- ce que vous possédez (vos actifs)
- ce que vous devez (vos dettes ou votre passif)
- ce que vous gagnez (votre revenu)
- ce que vous dépensez (vos dépenses)
- d'autres renseignements pertinents, par exemple sur les testaments, les impôts sur le revenu et les polices d'assurance

Diapositive 13 : À quoi ressemble un plan financier?

- Un plan financier peut se présenter de diverses façons, mais il contient habituellement :
 - vos objectifs
 - votre valeur nette
 - votre revenu et vos dépenses courants;
 - les coûts et les délais de vos objectifs
 - les mesures financières à prendre pour atteindre vos objectifs



Établir un plan

Diapositive 14 : Exemple de plan financier

ÉTAPE 1
ÉTAPE 2
ÉTAPE 3
ÉTAPE 4
ÉTAPE 5

ÉTAPE 1 - DONNÉES PERSONNELLES

Si vous faites affaire avec un conseiller financier, c'est utile de pouvoir lui présenter vos données personnelles par écrit.

Cet exemple de plan financier comprend des renseignements sur un jeune couple, Carmen et Justin, qui ont deux enfants âgés de 3 et de 6 ans. Carmen est agente de commercialisation dans une grande compagnie. Justin travaille comme plombier pour une petite entreprise locale. Les différentes parties du plan vous permettront de découvrir plusieurs détails sur leur vie.

ÉTAPE 1 - DONNÉES PERSONNELLES	
Date du plan:	<input type="text"/>
Examen du plan:	<input type="text"/>
NOM :	<input type="text" value="Carmen Lee"/>
ADRESSE:	<input type="text" value="1234, rue du Peuplier, Boisjoli"/>
TÉLÉPHONE:	<input type="text" value="555-121-2121"/>
TÉLÉPHONE AU TRAVAI:	<input type="text" value="555-323-2323"/>
TÉLÉCOPIEUR:	<input type="text"/>
COURRIEL:	<input type="text" value="carmenlee@net.c"/>
DATE DE NAISSANCE:	<input type="text" value="31 janvier 1980"/>
NUMÉRO	<input type="text"/>

Activité Exemple de plan financier

Présentez l'exemple de plan financier en ligne ou en version papier dans la section Votre plan financier du module Planification financière. Demandez aux participants les étapes dans l'exemple de Carmen et Justin.

Suscitez la discussion en posant des questions comme celles-ci :

- Quelles leçons Carmen et Justin peuvent-ils tirer de leur plan financier?
 - **Réponse :** Ils peuvent obtenir un bon résumé de leur situation financière et voir comment gérer leurs finances pour mieux atteindre leurs objectifs. Plus précisément, ils ont appris qu'ils disposaient d'un peu plus d'argent à consacrer à leurs objectifs. Toutefois, ils devraient peut-être modifier leurs plans pour la retraite ou y allouer plus d'argent.
- Quelle partie du plan vous paraît la plus compliquée?



- **Réponse** : Le plan peut paraître compliqué, mais chaque étape du plan est assez simple à examiner dans tous ses détails; il vous suffit d'examiner vos finances personnelles et d'inscrire la bonne information.

Diapositive 15 : Mon plan financier

Mon plan financier

Étape 1	Étape 2	Étape 3	Étape 4	Étape 5
<p>Étape 1 – Données personnelles</p> <p>Si vous faites affaire avec un conseiller financier, c'est utile de pouvoir lui présenter vos données personnelles par écrit.</p> <p>Date du plan : <input type="text" value="yyyy-mm-dd"/> </p> <p>Examen du plan : <input type="text" value="yyyy-mm-dd"/> </p> <p>Nom : <input type="text"/></p> <p>Adresse : <input type="text"/></p> <p>Téléphone : <input type="text"/></p> <p>Téléphone au travail : <input type="text"/></p> <p>Télécopieur : <input type="text"/></p> <p>Courriel : <input type="text"/></p> <p>Date de naissance : <input type="text" value="yyyy-mm-dd"/> </p> <p>Numéro d'assurance : <input type="text"/></p>				

Activité Mon plan financier

Demandez aux participants de commencer à remplir la grille qui se trouve dans le mini-module Mon plan financier pour créer leur propre plan financier. Ils peuvent utiliser les renseignements qu'ils ont avec eux ou inscrire des chiffres approximatifs et les réviser par la suite.

Expliquez aux participants qu'ils n'auront pas le temps de faire tout le plan, mais qu'ils peuvent utiliser le site Web Ma boîte à outils financiers pour continuer après la séance. Sur le site Web, ils trouveront :

- le modèle de plan et d'autres renseignements
- des grilles de plan financier en ligne qu'ils peuvent remplir et imprimer (mais non pas sauvegarder)
- des formulaires téléchargeables qu'ils peuvent sauvegarder, sur lesquels ils peuvent ajouter des renseignements ou modifier ultérieurement.

Après avoir donné aux participants le temps de commencer leur plan financier, suscitez la discussion en posant des questions comme celles-ci :

- Y a-t-il une partie du plan financier qui sera difficile à remplir?
 - **Réponse** : Les participants peuvent visiter le site Web Ma boîte à outils financiers pour obtenir des renseignements additionnels sur n'importe quelle partie du plan.
- De quelle manière un plan comme celui-ci vous aide-t-il à résoudre une situation financière complexe? Comment pourriez-vous l'améliorer pour qu'il soit plus efficace?



- Que pouvez-vous faire si vous avez besoin de conseils d'un expert à propos d'une partie de votre plan?
 - **Réponse :** Les conseillers financiers peuvent vous aider avec les aspects plus complexes de la planification financière. Assurez-vous que les conseillers à qui vous parlez ont suivi une formation et sont autorisés à vous fournir des conseils en matière de planification financière.

Activité Résumé des principaux messages

Demandez aux participants de se mettre par deux ou de former de petits groupes pour discuter et prendre note des trois ou quatre choses les plus importantes qu'ils ont apprises pendant la séance.

Demandez à quelques participants de comparer leurs listes au Résumé des principaux messages (dans le texte ou la diapositive PowerPoint).

Clarifiez tout malentendu et soulignez aux participants que les messages portent sur les sujets qu'ils ont retenus dans la première activité.

Diapositive 16 : Résumé des principaux messages

- L'établissement d'un plan financier commence par la collecte de renseignements exacts sur :
 - ce que vous possédez et ce que vous devez
 - ce que vous gagnez et ce que vous dépensez
 - les assurances
 - les impôts sur le revenu
 - la planification successorale
- Un outil de planification facilite l'établissement de votre plan
- Un plan financier est un document qu'il faut suivre de près et mettre à jour régulièrement

Mini-module 3 : Conseillers financiers

Diapositive 17 : Diapositive titre : Conseillers financiers

Conseillers financiers

Aperçu

Diapositive 18 : Conseillers financiers

Cette section porte sur :

- ce qu'un conseiller financier fait



- les différents types de conseillers financiers
- la façon de choisir un conseiller financier
- la façon de travailler avec un conseiller financier et d'évaluer ses compétences

Activité Conseils professionnels

Invitez les participants à faire le jeu-questionnaire Conseils professionnels dans le mini-module Conseillers financiers.

Suscitez la discussion en posant des questions comme celles-ci :

- Est-ce que quelqu'un a pu répondre Oui à toutes les questions?
 - **Réponse** : Peu de personnes connaissent bien tous les domaines de la gestion des finances personnelles. La plupart doivent obtenir des bons conseils à un juste prix. Même les conseillers financiers ne sont pas des spécialistes dans tous les domaines, mais ils travailleront en collaboration avec d'autres spécialistes.
- Comment pouvez-vous obtenir des conseils financiers à juste prix?
 - **Réponse** : Certains types de conseils financiers simples sont gratuits, ou leur coût est compris dans celui de produits financiers. Ça peut être le cas lorsque le planificateur ne vous vend un produit et qu'il en reçoit une commission. Selon votre situation, ça peut valoir la peine de payer pour des conseils. Un conseiller financier peut vous aider à choisir les produits et les services qui vous conviennent et vous éviter du stress et des erreurs coûteuses.
- Quels types de conseils financiers devriez-vous vous procurer en premier?
 - **Réponse** : Le professionnel financier dont vous avez besoin dépend de votre situation et de vos priorités. Certaines personnes ont besoin de conseils de base avant de penser à leurs objectifs à long terme plus complexes. Vous n'avez pas besoin d'être riche pour faire affaire avec un planificateur financier.

Activité De quelle aide ai-je besoin en finances personnelles?

Invitez les participants à répondre aux questions de la feuille de travail Quelle type d'aide financière serait utile? dans le mini-module Conseillers financiers.

Suscitez la discussion en posant des questions comme celles-ci :

- Est-ce que les questions vous donnent une meilleure idée du genre de conseiller financier dont vous avez besoin?
- Avec quels types de conseillers financiers les gens font-ils affaire?
 - **Réponse** : La plupart obtiennent des conseils financiers de base en s'adressant aux chargés de comptes d'une institution financière, aux vendeurs d'assurances, aux représentants de régimes de pension et aux conseillers en placements. Habituellement, ces conseillers ont acquis une formation dans le domaine, mais ils ne sont pas en mesure de donner des conseils plus généraux concernant vos besoins financiers.



Activité VIDÉO : Choisir un planificateur financier

Présentez la vidéo et remettez aux participants une copie de la feuille de réponses. Demandez-leur de répondre aux questions sur la feuille pendant qu'ils regardent la vidéo et une fois la vidéo terminée.

Après la vidéo, demandez à quelques participants de dire ce qu'ils en pensent à leur voisin ou au groupe.

Poursuivez la discussion en posant des questions comme celles-ci :

- Est-ce qu'un participant peut décrire une relation d'affaire constructive qu'il a eue avec un conseiller financier et en quoi ce fut une expérience positive?
 - **Réponse** : La confiance et la communication sont essentielles, peu importe le type de conseils dont vous avez besoin.
- Comment les gens font-ils pour trouver un conseiller financier?
 - **Réponse** : Souvent, ils parlent aux membres de leur famille et à des amis. Mais un conseiller financier qui convient à une personne peut ne pas convenir à une autre. Il faut toujours avoir un premier entretien avec un conseiller financier avant d'aborder des questions financières plus importantes.

Feuille de réponses aux questions posées sur la vidéo

Nom : _____ Date : _____

Titre de la vidéo : _____

Avec quels points de la vidéo êtes-vous d'accord?

Avec quels points de la vidéo êtes-vous en désaccord?

Sur quels points abordés dans la vidéo avez-vous besoin de plus de renseignements?

Si vous deviez résumer la vidéo, quels seraient les points les plus importants?

**Diapositive 19 : Comment trouver le conseiller financier qu'il vous faut**

- Demandez des recommandations
- Adressez-vous à d'autres sources (associations professionnelles, organismes de réglementation, annuaires)
- Présélectionnez un conseiller financier
- Ayez une entrevue en personne
- Vérifiez les références

Faire affaire avec votre conseiller financier**Diapositive 20 : À quoi puis-je m'attendre?**

Vous pouvez vous attendre à ce qu'un conseiller financier compétent

- s'informe sur votre situation personnelle
- fasse des recommandations personnalisées
- divulgue entièrement tous les risques et conflits d'intérêts
- donne suite à vos demandes promptement
- se comporte de façon éthique et honnête
- divulgue clairement la façon dont il est rémunéré.

Diapositive 21 : Quel est mon rôle?

Vous devriez :

- comprendre vos propres objectifs et souhaits
- avoir des attentes claires mais réalistes
- informer votre conseiller financier avec exactitude :
 - de votre situation financière personnelle
 - des changements qui ont un impact pour vos finances personnelles
- prendre des notes lorsque vous parlez à un conseiller financier

Diapositive 22 : Évaluez votre conseiller financier

- Utilisez un aide-mémoire pour évaluer votre conseiller financier
 - l'état de vos finances
 - le coût des services
 - les communications, objectifs, attentes
 - le choix des produits, y compris les options à coût peu élevé
 - le besoin d'apporter fréquemment des changements
- Changez de conseiller financier s'il y a lieu
 - examinez le coût du changement
 - visez une relation à long terme

**Conseil :**

Attirez l'attention des participants sur l'aide-mémoire Évaluez votre conseiller financier dans le mini-module Conseillers financiers.

Diapositive 23 : Résumé des principaux messages

- Les conseils d'un professionnel peuvent vous aider à gérer vos finances
- C'est surtout important pour les décisions de nature complexe et technique
- Il existe de nombreux types de professionnels financiers
 - les frais et d'autres coûts diminuent le rendement
 - les coûts peuvent être facturés séparément ou inclus
- Gérez votre relation en :
 - sélectionnant des conseillers financiers qui vous conviennent
 - travaillant avec eux pour trouver les produits et services qui répondent le mieux à vos besoins
 - les évaluant régulièrement

Mini-module 4 : Planification d'une succession**Diapositive 24 : Diapositive titre : Planification d'une succession**

Planification d'une succession

Aperçu**Diapositive 25 : Planification d'une succession**

Cette section porte sur :

- des mesures simples et peu coûteuses pour réduire les coûts et les impôts après votre décès
- les situations complexes qui peuvent vous inciter à obtenir des conseils
- les avantages que présentent les testaments, les procurations et les testaments de vie

**Diapositive 26 : Si vous ne planifiez pas**

- Vous perdez le contrôle
- Vous pourriez laisser moins d'argent à vos proches
- Le règlement de votre succession pourrait prendre davantage de temps
- Vos dernières volontés pourraient être ignorées
- Un conflit familial pourrait éclater

Diapositive 27 : Succession simple

Le cas échéant :

- Laissez un testament et nommez des bénéficiaires
- Planifiez vos funérailles et payez-les à l'avance
- Achetez une assurance-vie pour couvrir les dépenses et les besoins des personnes à charge
- Faites des dons de faible valeur avant de décéder
- Prenez des dispositions concernant les REER et les FERR

Diapositive 28 : Succession complexe

- Mêmes outils que pour les testaments simples
- Envisagez aussi :
 - le transfert d'actifs avant le décès
 - la propriété conjointe avant le décès
 - la constitution d'une fiducie

Obtenez des conseils éclairés

Diapositive 29 : Lorsque vous êtes dans l'incapacité d'agir pour vous même

- Obtenez des avis juridiques concernant les testaments de vie et les procurations
- Options à envisager :
 - Autoriser la gestion vos biens pendant une période limitée, en cas d'absence
 - Nommer un représentant juridique en cas d'incapacité
 - Nommer un membre de la famille pour prendre des décisions concernant des traitements médicaux et des soins

**Activité Études de cas sur la planification d'une succession**

Invitez les participants à se mettre par deux et demandez à un membre du groupe de lire l'une des deux études de cas sur la planification successorale, dans le mini-module Planification d'une succession.

Demandez à chaque membre du groupe de décrire l'étude de cas à son partenaire, et la manière dont les personnages ont pu organiser leur succession pour aider leur famille. Demandez à quelques participants de décrire les études à la classe et de comparer leur résumé à celui d'autres participants.

Suscitez la discussion en posant des questions comme celles-ci :

- Qu'est-ce qui empêche certaines personnes de planifier leur succession?
 - **Réponse** : Le coût des conseils juridiques, le refus de parler de la mort, le fait de ne pas connaître les réponses aux questions, par exemple sur la tutelle, etc.
- Comment la planification successorale aide-t-elle les familles plus jeunes?
 - **Réponse** : Elle leur permet de planifier la façon d'utiliser leur actif pour protéger leur famille en cas d'urgence et de commencer à travailler en vue d'atteindre des objectifs à long terme.
- Comment la planification successorale aide-t-elle les familles plus âgées?
 - **Réponse** : Elle leur permet d'organiser leurs affaires de manière à s'assurer que leurs souhaits sont respectés et à minimiser les coûts et les inconvénients.
- Quel est le rôle des conseillers dans les deux études de cas?
 - **Réponse** : Les conseillers financiers peuvent expliquer aux personnages les options qui s'offrent à eux et les aider à bien organiser leurs affaires. Les avocats, et les notaires au Québec, peuvent faire des recommandations juridiques spécifiques et rédiger les documents nécessaires.

Activité Aide-mémoire pour la planification d'une succession

Invitez les participants à remplir l'aide-mémoire Planification d'une succession dans le mini-module Planification d'une succession.

Suscitez la discussion en posant des questions comme celles-ci :

Qui se sent parfaitement préparé pour tous les sujets énoncés?

- **Réponse** : Peu de personnes sont parfaitement préparées avant d'avoir eu le temps d'examiner leurs objectifs dans divers domaines, puis de déterminer un plan d'action.
- Lorsque vous avez une réponse convenable dans chaque domaine, quelle est la prochaine étape?
 - **Réponse** : Examinez-les régulièrement pour vous assurer qu'elles sont toujours valables compte tenu de votre situation changeante.



Activité Résumé des principaux messages

Invitez les participants à se mettre par deux ou à former de petits groupes pour discuter et prendre note des trois ou quatre choses les plus importantes qu'ils ont apprises pendant la séance.

Demandez à quelques participants de comparer leurs listes au Résumé des principaux messages (dans le texte ou la diapositive PowerPoint).

Clarifiez tout malentendu et soulignez aux participants que les messages portent sur les sujets qu'ils ont retenus dans la première activité.

Diapositive 30 : Résumé des principaux messages

- La planification d'une succession est un volet important de la gestion des finances personnelles
- Au moyen de bonnes stratégies, on peut baisser les coûts et les impôts
- Obtenir les conseils d'un professionnel

Plan d'action aux fins de la planification financière

Activité Plan d'action aux fins de la planification financière

- Attirez l'attention sur les différentes parties du Plan financier aux fins de la planification financière.
- Demandez- leur de relire les Cinq étapes pour réussir, et amenez les participants à examiner brièvement les sujets énoncés dans les aide-mémoire.
- Encouragez les participants à travailler au Plan d'action après la séance.

Suscitez la discussion en posant des questions comme celles-ci :

- Par où devez-vous commencer pour mieux organiser votre plan financier?
- Quel sujets énoncés dans l'aide-mémoire exigent le plus de travail?
- Pourquoi certains sujets sont-ils plus difficiles à aborder que d'autres?
- Sur quels thèmes liés à la planification financière aimeriez-vous obtenir davantage d'information?