

Déclin cognitif – Nous ne pouvons prédire l'avenir, mais nous pouvons mieux le préparer



L'INAPTITUDE N'A PAS D'ÂGE

Une maladie grave ou un accident peut arriver à tout moment. En vieillissant, les risques de trouble cognitif ou de démence augmentent. D'ailleurs, près de la moitié des personnes de plus de 85 ans sont atteintes de démence¹. En cas d'inaptitude, la capacité de prendre des décisions avisées est sévèrement affaiblie. De plus, lorsqu'il y a déclin cognitif, les capacités financières sont les premières à faire défaut.

Planifier avec les Clients et les membres de leur famille vous permet de vous assurer que leur volonté sera respectée. Mais, il n'y a pas que les Clients qui profiteront de cette protection contre le risque d'inaptitude. Vous aussi.



QU'ADVIENT-IL QUAND

IL N'Y A PAS DE MANDAT D'INAPTITUDE EN VIGUEUR?

- Les Clients perdent la possibilité de désigner une personne de leur choix comme mandataire.
- Un juge peut désigner un mandataire qui devra s'occuper des actifs du Client et prendre toutes les décisions personnelles ou médicales en son nom.
- Le Client et ses proches perdent un temps précieux, de l'argent et le contrôle de la situation.



QU'ADVIENT-IL QUAND

UN CLIENT EST JUGÉ INAPTE?

Il pourrait ne pas être en mesure de²:

- Rédiger une procuration
- Rédiger un nouveau testament, ajouter un codicille à un testament existant ou révoquer ce dernier
- Ouvrir un compte bancaire conjoint avec ses enfants
- Changer le bénéficiaire de son REER/FERR ou d'une assurance dont il est le titulaire
- Faire une planification successorale, notamment réduire ses frais d'homologation
- Donner des directives de placements à son conseiller



COMMENT PRÉPARER

LE CLIENT ET VOUS-MÊME À SON INAPTITUDE?

Assurez-vous que les affaires du Client sont en règle et, tandis qu'il est toujours mentalement apte, que les documents nécessaires sont en vigueur. En effet, tous les Clients devraient avoir ce qui suit :

- Procuration relative aux biens (perpétuelle)
- Procuration relative aux soins de la personne
- Personne-ressource de confiance
- Testament
- Testament biologique/directives de fin de vie
- Acte de fiducie



COMMENT PARLER

D'INAPTITUDE AVEC LES CLIENTS

Il s'agit de conversations difficiles, mais elles sont nécessaires afin de protéger les Clients et leur avenir.

Lorsque vous abordez le sujet avec un Client, assurez-vous :

- De présenter le sujet comme faisant partie intégrante de votre processus de planification officiel
- D'expliquer que l'objectif est de se préparer à tout ce qui pourrait se produire dans l'avenir.
- De partager des histoires et des exemples

D'indiquer que ce n'est pas pour maintenant, mais à titre préventif

Chaque situation est unique, mais l'objectif est universel : planifier pour donner aux conseillers, aux Clients et aux familles les moyens de minimiser les risques financiers liés au déclin cognitif.

Nous ne pouvons prédire l'avenir, mais nous pouvons mieux le préparer.



¹ L'Institut Info-Patrimoine BMO « La prise de décisions financières : qui gèrera votre argent quand vous serez inapte à le faire? »

² Estate planning resources for consumers and professionals, « What happens if you become incapacitated? »