



COMMENT REPÉRER LE CLIENT PHILANTHROPIQUE

Quelles sont les caractéristiques d'un philanthrope? Votre client les possède-t-il?

Voici une liste toute simple pour vous aider à repérer le client philanthrope.

1. Fait-il du bénévolat dans son milieu? OUI NON
2. Est-il membre d'une église ou d'une autre organisation religieuse? OUI NON
3. S'implique-t-il activement dans la vie politique locale? OUI NON
4. A-t-il à cœur les problèmes sociaux? OUI NON
5. Voit-il l'utilité de la planification à long terme et de l'établissement d'objectifs? OUI NON
6. Donne-t-il à des organismes de bienfaisance? OUI NON
7. Prévoit-il augmenter ses dons de bienfaisance? OUI NON
8. Croit-il en l'importance de « redonner »? OUI NON
9. Souhaite-t-il laisser un héritage? OUI NON
10. A-t-il reçu une rentrée d'argent importante (par exemple : produit de la vente d'une entreprise, options d'achat d'actions, prime de départ à la retraite ou indemnité de départ, héritage, argent gagné à la loterie, rapatriement de l'actif d'un régime de retraite à l'étranger)? OUI NON
11. Paie-t-il beaucoup d'impôt? OUI NON
12. Prévoit-il refaire son testament? OUI NON
13. Est-il âgé de bientôt 50 ans ou plus? OUI NON
14. Est-ce qu'il a des enfants adultes ou n'a pas d'enfants? OUI NON

Si vous répondez OUI à la plupart des questions, votre client a peut-être le profil d'un philanthrope.

Selon l'importance de ses actifs et de ses dons de bienfaisance actuels, c'est peut-être un bon candidat pour l'ouverture d'un FOD et la création d'un plan de dons de bienfaisance à long terme.

Pour en savoir plus sur Canada Gives
www.canadagives.ca

Téléphone : 1 844 583-4483
Courriel : advisorsupport@canadagives.ca

Suivant ► [Parler philanthropie avec votre client](#)