

# Feuille de route de la formation professionnelle



FAVORISER LES COMPÉTENCES DES CONSEILLERS PROFESSIONNELS EN PHILANTHROPIE

## Devenez membre de l'ACPD

Rejoignez l'ACPD pour profiter de ressources et avantages exclusifs conçus pour favoriser votre croissance professionnelle et optimiser votre impact.

### RESSOURCES :



- Le pouvoir de la philanthropie : survol des fonds orientés par les donateurs
- Les dons de bienfaisance par assurance vie (lignes directrices de l'ACPD)
- Doing Good for Business
- The Philanthropic Conversation: A guide for professional advisors
- *Et bien plus*

### AVANTAGES DES MEMBRES:



- Prix exclusif pour le programme du titre professionnel MFA-P
- Prix exclusif pour les formations de l'ACPD
- Accès à la campagne Volonté de faire
- Livre électronique Planned Giving for Canadians
- Accès au réseau national de collecteurs de fonds d'organismes de bienfaisance ainsi qu'à d'autres conseillers

## Nombre d'années comme conseiller(-ère) en philanthropie

1-3 ans    3-5 ans    5+ ans

### ACTIONS

Représenter la campagne Volonté de faire à titre de conseiller(-ère)	•	•	•
Participer à des activités de formation organisées par un chapitre régional*	•	•	•
Participer au programme national de formation et au congrès national*	•	•	•
Être bénévole au sein du comité directeur d'un chapitre régional	•	•	•
Participer au programme de mentorat à titre d'apprenant(e)	•	•	•
S'inscrire sur la liste de diffusion du réseau de conseillers professionnels de l'ACPD	•	•	•
Prendre part à votre chapitre régional		•	•
Représenter votre chapitre de l'ACPD au sein des réseaux locaux de conseillers (EPC, Advocis, chambres de commerce / sociétés de développement commercial)		•	•
Donner une présentation ou un webinaire dans le cadre du programme national de formation		•	•
Prendre part au congrès national de l'ACPD		•	•
Faire du bénévolat au sein d'un comité national (congrès, formation, adhésion, etc.)		•	•
Donner une présentation sur les dons planifiés lors de rassemblements nationaux des conseillers (STEP, CALU, Advocis, etc.)			•
Participer au programme de mentorat à titre de mentor(e)			•
Obtenir des crédits de formation continue pour les titres MFA-P et autres			•

### COURS

Techniques fondamentales de dons planifiés à l'intention des conseillers professionnels*	•	•	•
Certification MFA-P avec Knowledge Bureau	•	•	•
Bases de l'administration des dons testamentaires*		•	•
Cours canadien sur les dons planifiés, version originale*		•	•
Sommet canadien sur la planification avancée des dons*			•

\* Admissible pour les crédits de recertification MFA-P

Les cours sont conçus pour traiter des compétences et des aspects figurant dans le cadre de compétences des professionnels en dons planifiés au sein d'organismes de bienfaisance.

# Cadre de compétences des conseillers professionnels

Le cadre décrit les compétences et les connaissances requises pour faciliter la planification des dons avec les clients et reflète les deux piliers de compétences au sein de la profession : les compétences habilitantes et les compétences techniques.

## COMPÉTENCES HABILITANTES

### ÉTABLISSEMENT DE RELATIONS AVEC LES CLIENTS.

#### LA CAPACITÉ DE :

- Établir des relations de confiance à long terme avec les clients pour répondre à tous leurs besoins, notamment les possibilités philanthropiques, les dons testamentaires et l'impact positif dans le monde.
- Adopter une écoute activement et retenir l'information.
- Examiner et comprendre les valeurs des clients, les choses importantes pour eux et l'impact souhaité dans le monde.
- Examiner avec les clients la possibilité d'impliquer des membres de la famille dans leur démarche philanthropique.
- Faire preuve d'empathie, de compréhension et d'aisance lors des discussions philanthropiques dans un cadre de fin de vie.
- Traduire, le cas échéant, les énoncés et les concepts techniques, juridiques et fiscaux complexes dans un langage clair pour faciliter la compréhension des clients.

### ÉTABLISSEMENT DE RELATIONS AVEC LES INTERVENANTS.

#### LA CAPACITÉ DE :

- Collaborer avec des conseillers juridiques, fiscaux, financiers et d'assurance, et avec des organismes de bienfaisance pour répondre au mieux aux besoins des clients.
- Travailler efficacement avec les membres de la famille ou les autres conseillers des clients et avec les organismes de bienfaisance concernés.
- Faire part de principes et d'occasions philanthropiques avec les membres de la communauté.

### ÉTHIQUE ET DISCERNEMENT :

- Observer le Code de déontologie de l'ACDP et d'autres codes pertinents pour la certification des conseillers professionnels.
- Savoir déterminer si un plan ou un produit privilégiés conviennent aux besoins des clients (selon les capacités, la viabilité financière, les engagements familiaux et d'autres facteurs).
- Savoir déterminer que des renseignements sont confidentiels et les garder pour soi.
- Savoir diriger en temps opportun les clients vers des moyens ou des organismes de bienfaisance plus appropriés pour la planification de dons au moment d'entreprendre une discussion à cet effet.
- Savoir déterminer et éviter les situations de conflits d'intérêts.
- Savoir ne pas inciter aux dons des clients qui n'y sont pas prêts, et servir leurs intérêts.
- Comprendre la façon appropriée d'aborder les organismes de bienfaisance pour collaborer avec eux et pour leur expliquer vos services en vue de les aider à améliorer leurs offres aux donateurs.

## COMPÉTENCES TECHNIQUES

### CONNAISSANCE DES MOYENS POUR PLANIFIER DES DONNS. UNE COMPRÉHENSION DE :

- Une variété d'instruments de dons courants et différés, tels que les legs, les titres, les fonds enregistrés, les polices d'assurance, les rentes et les dons en nature, et les avantages particuliers de chacun pour les clients, les familles ainsi que les organismes concernés.
- Les possibilités et les effets des différentes options offertes aux clients, notamment le degré de contrôle, l'accès au montant, le moment choisi et le traitement fiscal).
- Les avantages des dons d'entreprise par rapport aux dons de particuliers.
- La planification de l'impact pour aider les clients à faire des dons efficaces.
- Le moment opportun où diriger les clients vers d'autres types de conseillers professionnels.

### CONNAISSANCE DES ORGANISMES DE BIENFAISANCE. UNE COMPRÉHENSION DE :

- La réalité du secteur philanthropique et caritatif; les tendances émergentes et leur incidence sur les décisions de dons des clients.
- Le fonctionnement et les principes de gouvernance des organismes de bienfaisance.
- La façon dont les organismes de bienfaisance acquièrent, sollicitent et gèrent les dons planifiés (différés et courants) et les dons majeurs.
- La façon de satisfaire les intérêts des clients et de les communiquer aux organismes de bienfaisance.

