

Transcription pour Stratégie caritative pour des résultats actuels et futurs

Nos sous-titres et transcriptions sont créés à partir de sous-titres automatiques, avec quelques modifications. Veuillez excuser toute erreur ! Si vous avez des commentaires que vous souhaitez partager ou avez besoin du contenu dans un format différent, veuillez nous contacter à media@rtoero.ca.

Mike Prentice :

Ok, bon après-midi à tous.

Et bienvenue au webinaire d'aujourd'hui par la Fondation RTOERO.

Il s'agit en fait du 6ème et dernier webinaire de notre série 2021.

Beaucoup d'autres suivront en 2022, qui sera, croyez-le ou non, notre cinquième année à faire des webinaires comme base.

Donc, juste rapidement quelques informations sur la mission que beaucoup d'entre vous connaissent déjà, mais la mission de la Fondation RTOERO est d'investir dans des programmes, la recherche et la formation pour favoriser un vieillissement sain vieillissement actif et sain pour tous les Canadiens.

Nos activités visent à améliorer les personnes âgées, soins de santé et l'isolement social l'isolement et combattre l'âgisme.

Mon nom est Mike Prentice.

Je suis le directeur exécutif de la fondation.

Nous avons également notre présentateur aujourd'hui, Paul Nazareth, que vous voyez à l'écran.

Et je vais présenter Paul correctement dans un instant avant de commencer.

Deanna, on a la diapositive ?

Parfait.

Merci.

Je voudrais juste livrer notre terrain déclaration de reconnaissance, ainsi nous reconnaissons, reconnaissons et honorons le patrimoine ancestral les territoires traditionnels sur lesquels nous vivons et travaillons et les contributions de tous des peuples indigènes à nos communautés et à notre nation.

Merci, ma chère.

Ok. Donc la présentation d'aujourd'hui va prendre à peu près aurons le temps de poser des questions.

Comme toujours, quand nous arrivons à la section de discussion nous aimons juste rappeler

Tout le monde, s'il vous plaît, tapez vos questions dans le Q et A.

Utilisez le bouton Q et A et nous allons nous en aborderons autant que possible.

Permettez-moi donc de vous présenter le présentateur d'aujourd'hui.

Notre présentateur aujourd'hui est Paul Nazareth, que vous voyez à l'écran dont la présentation est intitulée "Activation une stratégie de dons qui fonctionne pour aujourd'hui et pour l'avenir".

Nous sommes extrêmement enthousiastes.

C'est un euphémisme de dire que nous sommes extrêmement excité d'avoir Paul avec nous aujourd'hui.

Je vais lire quelques extraits de sa biographie. bio et Paul, faites-moi savoir s'il y a quelque chose à ajouter ou quelque chose qui m'échappe.

Ainsi, Paul Nazareth a travaillé au Canada dans le cadre de la secteur philanthropique depuis plus de 20 ans, actuellement vice-président de l'éducation et développement à l'Association canadienne de Gift Planners, que vous voyez que vous voyez dans ses antécédents.

Paul a été un conseiller philanthropique dans une société nationale de gestion de patrimoine dans une société fiduciaire et a passé 15 ans travailler avec des organisations caritatives des universités aux églises.

Paul est membre du conseil d'administration de plusieurs organisations caritatives et au conseil consultatif de la maîtrise de l'Université Carlton en philanthropie et le programme de leadership à but non lucratif.

Il est un formateur fréquent pour la communauté et la communauté des conseillers, et Paul écrit également sur la philanthropie pour diverses publications.

Il intervient régulièrement sur les radios nationales et la télévision pour parler de la création un héritage personnel à travers la charité, et c'est exactement ce dont il va nous parler aujourd'hui.

Paul est un orateur très connu et recherché.

Je sais que je t'embarrasse un peu.

Paul, une personne très connue et recherchée et il a offert son temps, énergie et son expertise aujourd'hui pour parler avec ce public sur un sujet très important sujet qui



RTO
ERO
A better future,
together
Ensemble pour
un avenir meilleur

Better lives for Canada's education
community retirees

Une vie meilleure pour les retraités du
secteur de l'éducation au Canada

n'est probablement pas suffisamment discuté, ce qui est exactement la raison pour laquelle il est ici.

Donc, Paul, nous sommes vraiment reconnaissants que vous ayez accepté de nous présenter aujourd'hui.

Merci beaucoup.

Et je vais vous remettre la présentation à vous maintenant.

Paul Nazareth :

Génial.

Donc je suis excité aujourd'hui aussi d'avoir une certaine conversation robuste que l'équipe a partagée.

Notre présentation dure environ 30 minutes ou plus, mais je suis un grand fan de vraiment discussions et des questions.

Et nous sommes ici aujourd'hui.

Et l'équipe m'a apporté dans ma vaste expérience dans le secteur caritatif du Canada et ici en Ontario pour vraiment aussi briser quelques mythes et partager avec vous quelques des éléments de la générosité personnelle, à la fois de la tête et du cœur.

Maintenant, avant de commencer, je suis très reconnaissant envers l'équipe pour avoir fait une reconnaissance de terrain.

C'est une partie importante de notre présent et de notre avenir.

Je viens à vous depuis la région du Grand Toronto. également connue sous le nom de Takaroto, des terres des Hoon Nashoni et les Mississauga du nouveau crédit.

Cela fera partie de notre avenir aussi bien que nous trouverons ce que nous voulons faire en tant que Canadiens pour activer la réconciliation dans le cadre de notre générosité personnelle.

C'est donc de cela que nous allons parler. aujourd'hui est comment vous pouvez faire cela à la fois avec la fondation et vous-même.

Il n'y a pas beaucoup d'informations à ce sujet au Canada, tant du point de vue fiscal et du côté d'avoir réellement un impact en faisant la différence.

Une grande partie de ce dont je vais parler aujourd'hui est vraiment que les deux différentes zones, la tête, le côté stratégique de ce que les gens se réfèrent souvent à la philanthropie.

Mais le côté le plus important, le côté dur et ce que nous appellerons que nous appellerons souvent la générosité.



Quelle est la différence entre les deux et comment pouvez-vous les activer pour faire tout ce que vous voulez faire pour rendre cette communauté un meilleur endroit ?

Alors, où commence la philanthropie ?

Pour une grande partie de notre histoire ici au Canada et même dans le monde occidental, très souvent, la philanthropie était un exercice patriarcal, un exercice de famille riche, non ?

Les fondations familiales, les

Carnegie et les Rockefeller.

Et je veux partager avec vous qu'ici au Canada, les choses ont évolué d'une manière beaucoup plus accessible.

Le défi est que la plupart des gens ne le savent pas.

Encore une fois.

Nous avons des fondations privées au Canada.

Nous avons toujours cette vision de famille aisée.

Et l'un des plus grands malentendus dans le monde de la philanthropie et la générosité est que la philanthropie est faite par des philanthropes.

Et bien, tu sais quoi ?

Laissez-moi canadianiser ça un peu plus pour vous.

Nous connaissons beaucoup de ces gens.

En fait, il s'agit de l'un des plus grands défis du Canada.

On exporte dans le monde entier, pas seulement sur CBC, mais aussi sur Netflix, et cetera.

C'est à ça que ressemble une famille moderne, avec de nombreuses priorités différentes, avec beaucoup de buts différents et différentes générations qui réfléchissent à comment ils peuvent faire le bien.

Maintenant, comme l'équipe est partagée, mon expérience est dans la collecte de fonds et une des raisons pour lesquelles je travaille dans la collecte de fonds c'est parce que je déteste la collecte de fonds.

Et autant que vous tous, surtout ceux qui ont été dans la communauté depuis de nombreuses années maintenant, c'est une partie de la vie.

Mais dans de nombreux cas, c'est une partie trop stressante de la vie.



RTO
ERO
A better future,
together
Ensemble pour
un avenir meilleur

Better lives for Canada's education
community retirees

Une vie meilleure pour les retraités du
secteur de l'éducation au Canada

Je le suis maintenant en tant qu'adulte, j'ai une allergie très dangereuse aux amandes au chocolat parce que, enfant, on me mettait dans la rue pour les vendre comme dans le cadre de programmes scolaires et des programmes communautaires.

On sait tous comment ça se passe.

On nous dit, comme d'habitude, la vieille méthode, surtout ceux d'entre vous qui ont une alma matrice, que nous donnons aux universités quand en ce qui concerne les chaires et les fonds de dotation et d'organisations communautaires comme

Centraide et d'autres organismes ont besoin de fonds annuels pour fonctionner.

Et les petites associations caritatives sont vraiment locales, et nous leur donnons de l'argent.

Et c'est le spectre quand il s'agit de collecter des fonds.

Tu sais, ces amandes au chocolat.

Et vous avez entendu que mes antécédents sont aussi travailler avec les églises chaque fois que je suis dans une autre région du Canada, et j'ai la chance de pouvoir voyager dans le pays assez souvent dans le passé.

Et je vais entrer dans une église et je verrai une vente de gâteaux, et je dis,

Eh bien, combien pour ce muffin ?

Et ils ont dit, 0,25 \$.

J'ai dit, Super, voilà 20 \$.

Et quand la personne s'en va, c'est merveilleux.

Il s'agit d'une collecte de fonds.

J'ai dit : "Super, je voudrais un reçu fiscal". et ils m'ont dit, "Pourquoi tu veux ça ?".

Parce que beaucoup d'églises et je fais la même chose avec les bibliothèques souvent ne se considèrent pas comme des organismes de bienfaisance.

Et un des secrets que je veux te dire aujourd'hui parce qu'une partie de ce que nous faisons dans l'organisation que je représente l'Association canadienne des professionnels en dons planifiés est de partager la vérité réelle que le Canada a le système de crédit d'impôt pour dons de bienfaisance le plus avantageux le plus avantageux du monde occidental.

Le problème est que les seules personnes qui le savent traditionnellement sont les riches parce que les riches obtiennent des conseils des conseillers financiers.

Mais en fait, ces avantages sont disponibles pour chacun d'entre nous.

Ils coûtent environ 200 \$.

Si vous donnez plus de 200 dollars au Canada et que vous utilisez vos reçus d'impôts, vous devriez récupérer environ la moitié.

Mais le problème se trouve dans les paniers de l'Église, et nous vendons des amandes au chocolat et des ventes de gâteaux et des collectes de fonds.

Nous ne sommes pas souvent engagés cette partie des dons de charité.

Et donc un des secrets que je veux partager avec vous aujourd'hui est d'utiliser ces avantages que le gouvernement nous a donnés.

Et si vous voulez en savoir plus, vous avez des conseillers à qui vous pouvez vous adresser.

Mais l'un des grands messages aujourd'hui est que la plupart des gens ne savent pas qu'ils qu'ils ont une ressource dans cette fondation.

Il ne s'agit pas seulement de la mission de la Fondation.

de la Fondation, ce qui est merveilleux.

Nous devons combattre l'âgisme, et nous devons prendre soin de nos aînés dans nos communautés.

Mais il y a un autre élément à la fondation, qui donne du pouvoir à votre personnel générosité et votre vision de la façon de faire du monde un endroit meilleur.

Ecoutez, je fais ce discours aujourd'hui parce que j'ai une tonne de professeurs dans la famille.

J'étais censé être un lycéen anglais professeur moi-même, mais j'ai déraillé et je suis tombé dans un monde de taxes.

Et l'une des raisons est que j'ai vu ce qui pourrait être fait dans le monde du bien social en comprenant cela.

Et je peux vous dire à la fois dans les données de Statistique Canada, et dans mon travail dans plus de 20 pays.

années, en travaillant avec des institutions des institutions religieuses, des universités et des hôpitaux, petit secret et que les enseignants sont des résolveurs de problèmes.

Vous savez ce que votre histoire a été dans le développement communautaire et l'aide les personnes dont vous savez qu'elles ont besoin d'être aidées.

Nous avons besoin maintenant, pas seulement votre argent et vos dons, mais vos idées, vos connaissances, votre expérience de la façon dont nous résolvons les problèmes sociaux.

Nous avons besoin de vous dans ce combat, et la fondation est là pour vous donner les moyens d'agir.



RTO
ERO
A better future,
together
Ensemble pour
un avenir meilleur

Better lives for Canada's education
community retirees

Une vie meilleure pour les retraités du
secteur de l'éducation au Canada

Une des autres raisons pour lesquelles nous partageons c'est parce que c'est sur le point de devenir un véritable sujet d'actualité.

Vous allez voir ça aux infos.

Tu vas l'entendre de ta propre bouche.

les conseillers financiers, vos avocats, les dons de charité sont maintenant un gros business.

Ce n'est pas une mauvaise chose.

Mais si vous voulez que quelqu'un ait une honnête conversation avec vous sur ce que vous pouvez faire, comment vous pouvez le faire.

Oui, les coûts aussi.

Ce sont toutes des méthodes différentes que le gouvernement nous donne des avantages incroyables au Canada.

Encore une fois, pas seulement en dons en espèces et en récupérant la moitié, mais la possibilité de donner des actions et d'éliminer les gains en capital.

Pour lui donner un testament dans lequel le Canada dit lorsque vous donnez dans le cadre de votre état, vous pouvez déduire contre l'impôt sur le revenu et effacer l'impôt que votre famille devra payer.

Je ne vais pas vous dire comment est la prise.

Tu dois parler à un avocat.

Nous disposons de nombreuses ressources dans ce domaine.

C'était juste la semaine dernière dans le Globe and Mail.

et les différentes façons dont nous pouvons tirer parti de la façon dont nous pouvons aider à faire plus.

Mais vous devriez aussi profiter de ces économies, et pas seulement les riches traditionnels.

La plupart des gens ne savent même pas que le Canada les riches traditionnels donnent moins que la classe moyenne.

Ce sont les données de Statistique Canada.

Et c'est quelque chose dont personne ne veut parler parce que aussi bien, où les riches se rendent très souvent à leurs propres écosystèmes ?

Ce sont des alma mater, des clubs privés.

clubs, leurs propres fondations.



RTO
ERO
A better future,
together
Ensemble pour
un avenir meilleur

Better lives for Canada's education
community retirees

Une vie meilleure pour les retraités du
secteur de l'éducation au Canada

Et je peux vous dire que grâce au travail que j'ai fait avec les enseignants et que les enseignants ont une vision communautaire ont un état d'esprit de résolution de problèmes si vous ne l'avez pas fait.

C'est ce dont nous parlons aujourd'hui.

S'associer à la fondation pour activer votre propre vision pour faire le bien dans ce monde et dans votre communauté et de savoir que vous passez probablement à côté de beaucoup d'économies qui peuvent vous aider, surtout à la retraite, épargnez davantage, mais faites plus et soyez plus généreux en tant que Par conséquent, je veux passer la majeure partie de mon temps avec vous aujourd'hui à partager quelques histoires.

Vous en avez peut-être déjà entendu certains, mais elles sont très critiques.

Quand nous enseignons la générosité.

Et c'est mon travail.

Je suis là à enseigner aux associations caritatives comment ce travail est fait, les conseillers financiers et comment ils peuvent permettre à leurs clients d'être généreux et de parler au public comme ça.

Et les histoires sont notre façon de le faire.

Je suis au conseil d'administration de l'un des plus grands Les organismes de bienfaisance indigènes appelés le Cercle sur la philanthropie autochtone, et nous apprenons les façons dont la générosité fait partie de notre culture.

Alors laissez-moi vous raconter quelques histoires.

Bien sûr, l'équipe, quand je partageais le pont avec eux, a dit, Paul, pourquoi il y a de la dynamite au milieu de cette diapositive ?

Eh bien, laissez-moi vous dire,

La plupart des gens ne savent pas que le créateur de la dynamite était un homme incroyablement généreux personne du début du siècle, des années un cadeau très unique.

Le monde pensait qu'ils étaient morts.

Leur frère est mort dans le pays voisin.

Et ils se sont réveillés un matin à l'avant page du journal national et leur propre nécrologie.

Ils veulent parler d'un d'un exercice intéressant en matière d'héritage.

Et ils ont dit, ok, presque tout de mon état va à la charité.



J'ai fondé des institutions éducatives des établissements de santé.

Je donne mon argent.

Voyons ce que le monde pense de moi.

Et le titre de leur nécrologie était .

Hourra, le marchand de mort est mort.

Fêtons la mort de cet la disparition de cet homme horrible.

Il était comme, oh, est-ce que c'est l'histoire que j'ai veut que le monde voit, même avec tout ce que ce que j'ai fait et donné ?

Et il a dit, vous savez, le problème est que je n'ai pas raconté mon histoire.

Et il y est retourné et a changé le récit de sa succession et son testament, qui, encore une fois, était principalement destiné à la charité et j'ai dit, il doit y avoir un plan pour faire le bien.

Sinon, ce sera mon héritage, seulement la négativité de ce que j'ai fait.

Et donc il a changé le plan.

Et, en fait, le nom de cette personne s'appelait Alfred Nobel.

Et ce fut la création du prix Nobel de la paix, ne changeant pas la quantité qu'il a donnée mais changeant l'histoire de pourquoi et comment il l'a fait.

Une autre histoire, bien sûr, une histoire intéressante.

Quand je travaillais dans une université, était un de mes collègues qui travaillait à la faculté de travail social.

Et nous avions quelqu'un qui cherchait à faire un don, et un don assez important dans le cadre de leur plan de succession.

Ils avaient très peu d'enfants.

Et bien sûr, nous avons aussi affaire à la plus grande quantité de Canadiens avec le moins nombre d'enfants dans notre histoire.

Donc maintenant si vous parlez à votre financier ou avocat d'état, ils peuvent vous montrer comment il y a de la place.

Maintenant, en utilisant les incroyables avantages fiscaux du Canada sur les dons, vous pouvez faire plus.

Et donc cette personne nous a parlé, et elle était grincheuse.

Elle était carrément en colère.



Et finalement, nous lui avons demandé, Quel est le problème, vous faire ce merveilleux cadeau.

Et la personne a dit, je n'aime pas la façon dont vous faites ça à l'université.

Et nous avons dit : "Alors, que voulez-vous faire ?

Elle a dit, voici ma vision.

Je veux la faculté, pas un comité, de choisir quelqu'un qui sera comme moi.

Moi, un travailleur social toute sa vie.

J'ai été assistante sociale toute ma vie.

Je ne me suis jamais débarrassé de ma dette scolaire jusqu'à la retraite, quand, à ce moment-là de ma vie, J'ai épousé quelqu'un de riche, et nous avons eu une vie merveilleuse ensemble.

Et maintenant ils sont partis.

Et j'ai ces fonds pour penser à comment je peux faire mieux dans le monde.

Ma vision n'est donc pas l'excellence académique.

Ils ne restent pas dans notre profession, pas un besoin financier, parce que je veux quelqu'un qui a la capacité de faire plus.

Et ce n'est qu'une dimension.

Ce que je veux vraiment, c'est que la faculté choisisse quelqu'un à la remise des diplômes qu'ils savent qu'ils seront assistants sociaux toute leur vie.

Pas de plaques, pas d'étapes.

Et je veux qu'ils les tapent sur l'épaule devant leur famille et leur expliquer que leur dette scolaire est entièrement effacée.

Et je veux que mon cadeau fasse chaque année, pour toujours.

Et à l'époque, nous avons dit, ok, bien, ça va probablement être une bonne affaire plus que ce que vous parliez de donner.

Et quand nous avons présenté le programme, combien il coûterait, cet individu l'a apporté à son conseiller financier conseiller financier et à son avocat et a dit ,

Oui, ils m'ont montré comment, avec les avantages sociaux du Canada.

du Canada, je peux me permettre de faire ça.

Et puis ils étaient heureux parce que c'était leur vision qui datait de plus de 15 ans.



Et maintenant, aujourd'hui, nous avons tellement plus flexibles que vous pouvez activer une vision qui vit dans votre cœur pour en faire une réalité dans ce monde.

Et la fondation peut aider.

Maintenant, si vous avez déjà eu un César sur une terrasse d'un cottage, vous savez, ce type en haut à droite, Gord Downey et gordowney ont reçu un cadeau similaire à notre collègue Alfred Nobel.

Il a reçu un diagnostic de phase terminale.

Il savait qu'il allait y aller.

Et donc il a dit, quel sera mon héritage ?

Et il a aussi dit, "Bien que je n'aie pas les fonds pour créer des fondations gigantesques.

Et il voulait avoir une vision plus large.

Il a donc créé le fonds Downey Wenjack.

et a dit à ses fans et a dit au Canada, hey, si vous m'aimez, J'ai fait en sorte que cette fondation se sente libre de jeter de l'argent dedans.

Vous recevez un reçu.

Mais il va être actif dans le voyage de réconciliation du Canada.

Et cela va fournir des fonds pour que les dirigeants indigènes fassent ce qu'ils savent qu'il faut faire.

Et il est décédé.

Et comme vous le savez, le Canada a eu un moment.

Notre Premier ministre, la CBC, tout le monde l'ont honoré en jouant ce concert.

Et les gens ont donné des dizaines de millions à cette fondation.

Nous n'activons pas la plus ressource la plus puissante que nous ayons.

Ce n'est pas notre argent.

C'est notre capital social.

Beaucoup de gens se soucient de vous.

C'est intéressant.

Ils ont fait une étude il y a un an avec la CBC, et nous faisons ça quand nous étions parler de la famille et de l'ascendance et activer les héritages familiaux.

La plupart des Canadiens ne pourraient pas vous dire le nom de leurs arrière-grands-parents, mais plus de la moitié peuvent vous dire le nom de leur professeur de première année.

Je peux.

Madame.

Bautista, le fait est que vous avez eu un impact sur les vies de pas seulement vos les étudiants de votre communauté, mais aussi votre famille et bien d'autres, et la possibilité de créer un fonds avec votre nom dessus.

Encore une fois, ne pas mettre nos noms sur les côtés des bâtiments.

Cette grande sagesse indigène internationale qui dit que nous ne quitterons pas cette Terre.

On ne meurt pas vraiment tant que notre corps n'a pas été enterré.

Mais la dernière fois que notre parole est prononcée sur les lèvres des personnes que nous aimons.

Et c'est le concept de la création une vision qui est uniquement la vôtre.

Encore une fois, je vous l'ai dit, c'est un gros business.

Vos banques et conseillers vont commencer vous parler de philanthropie et ils veulent le faire.

Et tu paries qu'ils vont faire de l'argent avec ça.

Vous avez une option ici avec ceci fondation pour soutenir votre vision au sein de votre communauté, et ils comprennent les choses dont les enseignants se soucient et qu'ils essaient pour faire deux autres histoires pour vous avant de terminer.

Un facile si vous savez mon ami en haut à gauche, encore.

Si vous êtes venus ici en Ontario, vous connaissez notre ami Rafi et les bébés bélugas.

Je ne sais pas combien d'entre vous ont peut-être ont vu cela au cours des dernières années.

Il a activé ce réseau.

J'étais l'un d'entre eux un enfant, et mes parents m'endormaient en chantant ses chansons.

Et maintenant ces enfants qui ont dépassé la quarantaine ont une richesse et une influence incroyables.



Et Rafi a dit, comment puis-je activer ces personnes que j'ai enseigné et qui m'ont dit qu'ils veulent faire le bien ?

Et il est un activiste public, encourageant les Canadiens à voter pour enseigner leurs enfants à s'impliquer démocratiquement et civiquement.

Et ceux d'entre vous qui sont sur cet appel, sachez que chacun d'entre vous est un Raffi, que vous le vouliez ou non, vous avez eu un impact sur des milliers de personnes qui comptent sur toi pour ça.

Encore une fois, quand ils parlent à la moyenne canadien sur les personnes qui ont eu un impact dans leur vie, c'était presque 75%.

Ça n'a pas seulement dit un professeur.

Ils ont nommé ce professeur.

Je vais nommer le mien.

Mon professeur d'anglais de onzième année, Leah Meredith, qui a aidé à changer et peut être sauver ma vie académique parce que la façon dont elle m'a encouragé à m'impliquer dans la communauté, dans l'engagement civique et démocratique.

Il y a beaucoup de gens qui vous suivront dans le sens de l'intérêt social.

Ils veulent juste savoir quelle est votre vision est et la fondation peut vous aider.

Ma dernière histoire est l'histoire d'un concierge de lycée.

Et c'était en fait à Barrie, en Ontario, quand j'aidais avec quelques écoles là-bas.

Et ce concierge a fait un don de charité en tant que partie de leur plan de succession plan de succession de plus de 100 000 \$.

Et encore une fois, l'équipe et le conseil se demandaient ce qui se passait ici.

Et nous avons demandé à leur famille.

Et encore une fois, malheureusement, ces histoires sont racontées trop tard, après que la personne a quitté la Terre.

N'attendez pas jusque-là.

Commencez à raconter votre histoire dès aujourd'hui.

Qu'est-ce que je faisais ?

Qu'est-ce qui me préoccupait ?

Quels torts je vois dans le monde que je veux écrire à ce lycée particulier

Le concierge se souciait vraiment des étudiants et de la nourriture.



Il a dit, je sais que ces comportements les étudiants agissent de cette façon parce qu'ils ont faim.

Et aujourd'hui, nous en connaissons beaucoup.

C'est un problème de santé mentale.

Nous avons besoin de soutien pour cela.

Et donc son conseiller financier, tout en l'aidant à prendre sa retraite, a dit en fait, regarde, tu as cinq enfants.

Cette couverture d'assurance n'est pas suffisante.

Assurons-nous que vous avez un plan financier pratique, et holistique.

Mais son conseiller a dit, "Vous avez une vieille police d'assurance du conseil qui est payée.

C'est un atout.

Tu sais qu'on pourrait en faire don ?

Il en a fait don.

Et en fait, j'ai eu le concierge retraité.

Un reçu fiscal à six chiffres, qui, comme vous l'avez entendu de moi, peut résulter que vous récupérez presque la moitié de ces fonds.

Et quand il est décédé, cette politique a versé près de 100 000 dollars dans son conseil pour aider les étudiants affamés.

Il y a tellement de choses qui sont possibles quand vous travaillez avec la tête et le cœur, vos conseillers financiers et juridiques vos conseillers financiers et juridiques et la fondation.

Ce n'était qu'une histoire.

Et dans mon travail au cours des 20 dernières années, j'ai permis à des milliers d'enseignants pour activer leur tête, leur cœur, leur capital social et leur capital monétaire.

Pour faire plus.

N'oubliez pas que c'est le travail de votre conseiller financier de s'assurer que vous êtes va s'en sortir, que votre famille va s'en sortir.

Mais quand il s'agit de la communauté, c'est là que vous devez faire appel à des personnes extérieures l'expertise, croyez-moi, je sais que je suis un défenseur des parents.



J'ai deux jeunes enfants dans le système scolaire système scolaire ontarien, et nous sommes des défenseurs pour nos enseignants car nous savons combien de fois, les conseils d'administration et les dirigeants ont imposé tant de choses sur eux qu'on sait que ce n'est pas bien.

Vous avez la chance maintenant de faire les choses bien et de créer un héritage et de créer le concept aujourd'hui dans la vie de ce qui pourrait faire pour rendre le monde meilleur.

Et vous devez activer toutes ces choses différentes.

J'espère que dans notre question-réponse d'aujourd'hui, nous dirons les secrets.

Je vais les partager avec vous sur cet équilibre entre le bénévolat et le temps, donner un fonds et en créant un plan pour faire le bien.

Et encore une fois, votre famille, vos amis veulent faire ce voyage avec vous.

Ils vous voient comme un leader.

Ils ont confiance, mais ils ont besoin

que vous pour articuler votre vision.

C'est un élément important.

Laissez-moi vous donner un petit peu de baseball interne ici.

C'est un livre écrit depuis les

Etats-Unis, un incroyable chercheur nord-américain.

Il a fait quelque chose d'incroyable.

Il a fait un projet où il a mis des personnes généreuses des personnes généreuses dans une machine IRM et a ensuite vu ce qu'il se passait une partie de leur cerveau s'est allumée quand il s'agissait quand il s'agissait de savoir de quelle manière ils donnaient.

Et la partie du cerveau liée à la collecte de fonds, la vente de gâteaux, les lavages de voitures et tous les trucs de la communauté ont permis aux gens de se sentir bien.

Ce coup de dopamine qui est chaud et flou.

Mais la partie du cerveau liée à un autre type de don.

Le don d'actifs à nouveau des fonds enregistrés fonds, assurances-vie, actions, la propriété des testaments était la partie du cerveau reliée à l'autobiographie.

Vous voulez savoir où votre histoire est racontée le pire, puis les nécrologies, parce que qui écrit ces choses ?



Les enfants ou la famille qui n'ont pas connaissance de votre vraie histoire ?

Il n'y a rien de pire que lorsque quelqu'un quitte cette Terre et que son histoire est racontée sans le véritable équilibre de leur tête et de leur cœur.

Disons-le dans la vie.

Fêtons-la aujourd'hui, tant que vous êtes en bonne santé et capable, franchement, de faire la différence et d'être actif dans ce domaine et apprécier franchement, le concept d'engagement communautaire.

Nous avons besoin de vous.

Nous avons besoin de vous sur les planches.

Je vais vous dire combien d'organisations caritatives vont juste aux suspects habituels, trouver la personne la plus riche de la ville et dire cette personne devrait être au conseil d'administration alors ils ne sont pas au courant des problèmes dans la communauté, vous le savez et les gens te respectent parce que tu le sais.

Et ils ont besoin de votre sagesse, de votre expérience et de votre vision dans vos mains, dans des endroits comme des planches dans votre cœur, quand il s'agit de créer votre propre héritage avec la fondation et quand il s'agit à la communauté en parlant aux gens de pourquoi vous faites cela, nous lançons une campagne nationale appelée Willpower, qui aide vraiment les gens à raconter leur histoire aujourd'hui dans la vie.

Vous allez voir ça dans tout le pays.

C'était à l'automne.

C'était sur les panneaux d'affichage de la 401.

C'était à Montréal, Vancouver, et sur Facebook, des publicités, YouTube pour encourager les Canadiens à raconter leur histoire à travers leurs dons de charité et en leur rappelant que le Canada des avantages fiscaux incroyables signifie que vous n'avez pas à choisir.

Vous n'avez pas à choisir entre votre famille ou la charité dans ce pays.

Quand vous donnez plus de 200 \$, vous récupérez environ la moitié et vous pouvez alléger l'ensemble de vos impôts sur le revenu dans le cadre de vos plans financiers et successoraux.

dans le cadre de vos plans financiers et successoraux.

Et le seul hic, c'est que tu dois le planifier.

Vous devez vous asseoir avec l'une des deux personnes, vos conseillers pour la tête et le fondement du cœur, et ils peuvent vous guider.



RTO
ERO
A better future,
together
Ensemble pour
un avenir meilleur

Better lives for Canada's education
community retirees

Une vie meilleure pour les retraités du
secteur de l'éducation au Canada

Contrairement à tous ces autres experts que vous allez que vous allez entendre dans les prochains mois d'années, cette campagne est passionnante car

Encore une fois, nous encourageons les

Canadiens à raconter leur histoire.

Nous espérons que vous viendrez avec nous.

Comme je finis, je veux vous donner quelques ressources selon le côté de ce petit vous vivez, la tête ou le coeur sur la gauche est un livre par un auteur canadien à succès auteur canadien, Lindsey Green, qui écrit sur la retraite qui écrit sur la planification financière.

Et elle a écrit un livre incroyable sur le lien entre l'objectif et le bien social.

Pas de maths, juste un livre racontant les histoires de personnes qui ont façonné leur héritage et comment ils l'ont fait quand ils ont pensé à leur travail et à leur vie.

Livre très intéressant.

Une lecture fascinante déjà un best-seller canadien.

Et si vous êtes quelqu'un qui pense avec la tête et veut comprendre les chiffres, alors ce livre sur la droite, motivé par un objectif par notre collègue et conseiller financier, Ryan Fraser, a des études de cas sur la façon dont les gens font spécifiquement sur le plan financier.

Légalement, si vous êtes quelqu'un qui veut pour comprendre les coulisses de ce genre de considération, au final, chacun d'entre vous nous savons qu'il veut faire le bien.

Vous faites déjà bien dans votre communauté.

Je vous l'ai dit, et je ne vais pas vais pas répondre à cette question.

J'espère que quelqu'un le demandera quand nous en serons aux questions et réponses.

Mais encore une fois, les riches traditionnels du Canada les millionnaires donnent moins que vous.

Je sais. Nous avons les données de StatsCan pour vous dire ce que le millionnaire canadien moyen millionnaire canadien moyen donne par an.

Je ne vais pas te le dire.

Tu dois demander.

Vous seriez choqué.



RTO
ERO
A better future,
together
Ensemble pour
un avenir meilleur

Better lives for Canada's education
community retirees

Une vie meilleure pour les retraités du
secteur de l'éducation au Canada

Et j'espère que tu seras scandalisé par la façon dont vous donnez beaucoup plus que les riches traditionnels.

Et faisons en sorte que vous obteniez les avantages fiscaux qu'ils obtiennent, à laquelle vous avez totalement accès, mais aussi que vous avez le pouvoir par une institution qui comprend comment ces choses fonctionnent.

Comme cette fondation, la fondation des enseignants retraités qui a vraiment la mission quand il s'agit du vieillissement et de l'âgisme, mais aussi vous donner du pouvoir et votre vision de la façon dont vous voulez faire la différence en tant que en tant qu'individu, en tant qu'enseignant et en tant que membre de cette communauté vraiment excité d'avoir cette discussion avec vous alors que nous commençons les questions et réponses.

Et je veux remercier l'équipe pour m'avoir donné cette opportunité d'honorer les nombreux enseignants que j'ai dans ma famille.

Ma sœur et son partenaire sont enseignants à l'école élémentaire et secondaire ici en Ontario.

Nous voyons les difficultés qu'ils rencontrent, et nous espérons que vous contribuerez à aider à faire un jour meilleur pour l'avenir les enseignants et les étudiants de ce pays et pour la population vieillissante du Canada qui a besoin de cette aide pour vivre une meilleure qualité de vie.

Alors passons aux questions et réponses.

Mike Prentice :

Merci, Paul.

Merci beaucoup.

Tant d'informations en un court laps de temps et tant d'expérience et de perspicacité.

Donc nous avons ouvert la partie Q et A maintenant.

Donc rappelez-vous, tout le monde, s'il vous plaît utilisez ce Q et A pour soumettre vos questions.

Il y en a déjà quelques-uns là-dedans et certainement d'autres à venir.

Paul, voulez-vous que je les sorte et que je vous les présente ?

Ok, alors deux d'entre eux, tout en haut, sont en demandant, d'accord, que donnent les millionnaires ?

Parce que vous nous avez demandé de le faire.

Paul Nazareth :



RTO
ERO
A better future,
together
Ensemble pour
un avenir meilleur

Better lives for Canada's education
community retirees

Une vie meilleure pour les retraités du
secteur de l'éducation au Canada

Ok, donc c'est un rapport qui a été fait.

Et encore une fois, ils ont sorti la boîte à statistiques et les données sur les déclarants fiscaux, et la réponse était si scandaleux qu'ils n'aient pas même pas publié le rapport.

Alors, qu'en est-il du Canadien moyen possédant plus de 1 million de dollars d'actifs investis ?

Encore une fois, ce n'est pas la propriété ou leur des investissements qui sont de l'argent liquide qu'ils peuvent dépenser ou donner.

Combien ont-ils donné par an, une moyenne de 2 600 \$, 2 600 millionnaires.

Et plus important encore, ils ont fait une étude psychographique en plus de ça.

Et beaucoup de millionnaires ont dit, c'est excessivement généreux parce que on me demande tellement d'argent.

Et encore, plus important, nous regardons trop la télévision américaine, et nous pensons que toutes ces choses que nous entendons sur Bill Gates et Warren Buffett et tout ça, c'est ce qui se passe au Canada.

Merveilleusement bien, parce que nous sommes un peu plus d'un pays de sécurité sociale et d'une taxe pays aimant que nous savons que nous nous aidons les uns les autres.

Mais quand nous entendons que les personnes ayant des actifs de plus de 10 millions de dollars ne donnent même pas plus de trois ou quatre Grand, je peux vous parier qu'à peu près tout le monde avec nous aujourd'hui est probablement donner plus que ça.

Mais je peux aussi vous garantir que parce que nous avons les données de Statistique Canada.

c'est la saison des dons, non ?

Les kettlebells sont sortis.

Les caisses enregistreuses demandent, ils viennent à vous dans les rues, au téléphone.

C'est beaucoup.

Et encore une fois, je suis dans ce travail parce que je n'aime pas ça.

J'aimerais qu'ils nous laissent tranquilles.

Mais si nous pouvions faire ça et activer notre vision.

Et encore, oui, les sociétés et autres des gens qui prennent vos avantages, même sur l'impôt, en vous faisant donner à eux ?

Oui.

Et ça pourrait être fait tellement beaucoup plus simple si vous agissez.

Pour être votre propre vision.

Mike Prentice :

Génial.

Merci, Paul.

Ok.

Voici une question que quelqu'un a posée ou dit, je vis dans une petite ville.

Comment trouver un conseiller financier ?

Paul Nazareth :

Merveilleux.

Il s'agit en fait de la prochaine étape de la générosité canadienne.

Tant de mythologie sur les philanthropes dans les centres urbains et les noms canadiens célèbres.

Nous savons que la meilleure générosité est ce qui est fait avec la communauté sur le terrain.

Et certains des programmes les plus intéressants de la générosité publique proviennent des banlieues et des zones rurales du Canada.

Je vais faire une conférence dans quelques semaines à la Chambre de commerce de Mississauga à Fergus, en Ontario, et dans différents endroits dans les petites villes.

Et encore une fois, c'est ce que notre organisation existe pour faire.

Et encore une fois, la fondation ici peut connecter avec des conseillers qui sont avancés dans la philanthropie.

Nous sommes ravis d'avoir lancé un nouveau titre canadien, le MFAP, le conseiller financier principal en philanthropie.

Nous avons 300 conseillers avec cette désignation.

Donc quand tu les vois, tu sais, il y a quelqu'un à qui tu pourrais parler de ça.

Mais encore une fois, c'est à ça la fondation est pour.

La fondation est là pour être votre partenaire de votre générosité personnelle.



RTO
ERO
A better future,
together
Ensemble pour
un avenir meilleur

Better lives for Canada's education
community retirees

Une vie meilleure pour les retraités du
secteur de l'éducation au Canada

Décrochez le téléphone, envoyez-leur un courriel, commencez cette conversation et ils pourront vous aider de vous remettre sur ce chemin, la tête et le coeur.

Mike Prentice :

Merci, Paul.

Je pense que parce que vous avez répondu à la question sur ce que les millionnaires donnent et comment qui se compare à la moyenne canadien moyen, il y a une question.

Quel est donc le don annuel type ?

La question est de savoir quel est le montant typique don annuel typique par dossier fiscal ?

C'est vrai. Alors comment se compare-t-il

Paul Nazareth :

c'est l'autre partie, aussi, est que c'est si différent dans les différentes parties du pays.

Et je suis heureux de partager que toutes ces informations sont en fait tout à fait publiques.

Il faut juste savoir ce que l'on cherche.

Et mon ancienne équipe à Canada Helps, que la plupart des gens ne le savent pas, est une organisation caritative.

Canada Helps a en fait été lancé par trois adolescents qui étaient des ingénieurs en informatique.

Et franchement, c'était leur lycée le professeur qui leur a dit, vous devez faire ça.

Et ils sont partis ces trois adolescents, après une année de consultation, sont allés dans leur sous-sol et ont construit Canada Helps 17-18 ans.

Et maintenant, 20 ans plus tard, elle a facilité plus de 2 milliards de dollars en dons et ce qu'elle fait.

Canada Helps publie un rapport annuel rapport annuel appelé The Giving Report.

Vous pouvez le googler dès maintenant.

Le rapport de Canada Helps Giving et il vous dit quel est le don moyen par ménage dans chaque province et même ventilés par ville et par région.

Donc, bien que je puisse vous dire que l'ensemble

Le chiffre canadien, qui est certainement encore une fois, nous le faisons par tranche de richesse ou par tranche d'actifs.



RTO
ERO
A better future,
together
Ensemble pour
un avenir meilleur

Better lives for Canada's education
community retirees

Une vie meilleure pour les retraités du
secteur de l'éducation au Canada

Encore une fois, la personne moyenne de la classe moyenne au Canada donne facilement plus de trois à cinq mille dollars.

Mais le défi est que beaucoup d'entre nous donnent à la pièce, 2 \$ ici à la caisse, les programmes de dons des employés.

Le défi est que le secteur et vous

Je sais, aussi, que nous sommes juste attaqués par des collecteurs de fonds quand je travaillerais avec des clients privés lorsque je travaillais dans une banque.

Et encore une fois, beaucoup de nos clients étaient des enseignants.

Et c'est parce qu'ils sont des épargnants.

Ils ont juste fait leur travail pendant combien d'années et ont économisé et économisé.

Et maintenant, ils disent, est-ce que je pourrais donner en retour ?

Et quand on regarde leurs recettes fiscales et qu'ils les utilisent principalement ?

Non.

Mais encore une fois, c'est à cause de la collecte de fonds.

La plupart des gens donnent parce qu'on leur demande

En ce moment, où que vous soyez en

Ontario, vous êtes probablement en train de donner à une oeuvre de charité ou disons, un hôpital qui n'est même pas dans votre ville.

En plein dans la pandémie, le monde est devenu vraiment petit, et nous avons tous besoin de réfléchir à la façon dont nous soutenions le commerce local.

Et, oui, la charité locale.

Tout le monde a donné aux banques alimentaires.

C'est la chose numéro un que tout le monde a donné à la pandémie, parce que c'est quelque chose que nous pouvons se sentir bien dans sa tête et dans son cœur.

C'est logique.

Mais en fait, quand on a regardé les données, l'un des plus grands besoins au Canada était la santé mentale et, franchement, violence domestique et le soutien des femmes dans l'économie.

Et il y a des organisations caritatives qui font ça, mais personne n'a parlé de ce besoin.

Ils ont donc reçu la plus petite somme d'argent.



Et encore une fois, la base ici qui est parler d'un des plus grands problèmes du Canada le vieillissement et l'âgisme.

Quand on enlève l'immigration, le taux de reproduction par âge du Canada est le deuxième seulement au Japon, l'un des plus anciens pays du G7.

Ce sont des questions importantes.

Et c'est une grande chose que vous puissiez vous associer à l'équipe.

Je veux intervenir ici,

Mike. J'en vois une bonne

Je veux m'adresser à une société.

Est-il préférable d'y faire des dons personnellement ou de retirer des fonds ?

C'est exactement pourquoi vous voulez parler à un bon planificateur financier ou fiscal.

Je n'ai parlé que des avantages au citoyen moyen, pas à un propriétaire d'entreprise pas un propriétaire d'entreprise, pas un propriétaire de société.

Là encore, nous connaissons de nombreux enseignants, leurs partenaires à travers différents entreprises ont différentes entités juridiques fiscales différentes.

Whoa. Les avantages pour un titulaire d'entreprise, même quelqu'un qui a une holding à des fins différentes.

Les avantages fiscaux sont encore plus importants.

Et comme d'habitude, qui prend l'avantage ?

Les riches qui demandent.

Donc tant que vous parlez à un bon conseiller financier ou fiscal.

Et encore une fois, nous sommes heureux de vous aider ou la fondation pour vous mettre en relation avec une personne qui peut être activé vers la philanthropie.

Des avantages incroyables que plus de 75% de personnes ne profitent pas de vos dons aujourd'hui.

Mike Prentice : [You Tube 36:13](#)

Vraiment intéressant,

Paul, je vais revenir à quelque chose dans les questions et réponses.

Je ne sais pas s'il y a une seule réponse. à cette question, mais je suis intéressé par votre réponse.

La question est donc , quelle est la procédure exacte avant la mort pour demander de l'argent à une organisation spécifique ?

Paul Nazareth :

En effet.

Et comme tu l'as dit, Mike, il y a beaucoup de réponses différentes à cela.

Quand je travaillais dans une banque,

J'ai travaillé dans une société fiduciaire avec l'État la planification, les avocats et c'est la chose.

Et c'est exactement pourquoi nous continuons à dire, parlez à un bon conseiller car il n'y a pas de réponse unique.

Il s'agit de savoir quelle est votre situation.

Encore une fois, nous avons parlé de ce transfert de richesse depuis des années et des années.

Je me souviens que j'étais à un événement public où un des ingénieurs de Statistique Canada parlait et il a une soixantaine d'années, et il a dit qu'ils ont appelé ma génération du boom génération, la génération sandwich.

Eh bien, laissez-moi vous dire quelque chose.

Nous sommes la génération club sandwich. Il a dit,

Je mets de l'argent dans celui de mes petits-enfants, REEE et prendre soin de ma belle-mère de

Cette présentation a eu lieu il y a trois ans, et elle a 111 ans, ce qui est génial.

Je reste en contact avec lui, et nous avons des besoins différents.

Encore une fois, nous, en tant qu'individus, avons des situations financières très différentes, des choses comme des actifs dans différents différents pays ou différentes provinces.

C'est pourquoi quand tu veux parler à un bon avocat spécialisé dans les successions, quand il s'agit de planifier un testament et ces des avantages, en gros, comme toujours, ce dont vous avez besoin est le titre légal approprié de l'organisme de bienfaisance, toute sorte de désignation que vous voulez, pour que ce soit là-dedans.

Mais en 2021, il y a tellement d'autres options.

Encore une fois, comme je vous l'ai dit, ce conseiller financier a dit à ce concierge, voici une option pour vous qui ne vous coûtera pas seulement rien.



Je vais vous obtenir une taxe à cinq chiffres. reçu qu'à sa retraite, il a récupéré environ 40 000 \$ d'impôts était vraiment une merveilleuse façon de donner le coup d'envoi cette retraite ne lui a rien coûté.

Et son don était dans les six chiffres.

C'est pourquoi nous vous encourageons.

Veuillez consulter un conseiller qui comprend cela.

Ils regarderont votre situation dans son ensemble, ce qu'une association caritative ne peut et ne doit pas faire.

Et ils feront les recommandations pour vous dire, hey, voici comment on peut faire ça dans votre

État ou dans beaucoup de cas, commencer à obtenir vous remboursez plus sur vos impôts aujourd'hui, donc vous ne pouvez pas simplement profiter de la vie.

Le travail que vous faites va bénéficier financièrement.

Mike Prentice :

Excellent.

Merci.

Je viens de nous rappeler que quelques autres questions qui arrivent.

Nous en ferons autant que possible.

Nous avons jusqu'à 20 minutes de plus avec Paul, donc c'est une opportunité d'avoir un expert comme Paul à notre disposition pour répondre aux questions pendant les 15-20 minutes, s'il vous plaît.

Si vous avez d'autres questions, il suffit de les taper dans le Q et A.

J'en ai vu un intéressant ici, Paul, et je voulais avoir votre avis.

C'est parce que nous l'entendons souvent.

Et je pense que beaucoup de gens se posent la même question.

Donc la question de Mary est, conseillerez-vous de vous concentrer sur une ou deux organisations caritatives plutôt que plusieurs ?

Paul Nazareth :

C'est une merveilleuse question.

Merci, Mary.

Et encore, à l'ancienne.

Et encore une fois, c'est pourquoi nous parlons de de l'équilibre entre la tête et le coeur.

Et cela très souvent parce que nous sommes demandé par tant d'organisations.

C'est vrai. Et encore une fois, maintenant les lois sur la vie privée du Canada, et nous essayons de lutter pour ne serait-ce que dire aux associations caritatives.

Hey, arrêtez de vendre les listes.

Et mon partenaire, notre famille se soucie vraiment sur les animaux parce qu'on a un chien et un chat et tu en donnes un.

Et vous recevez 15 demandes.

Et encore, quand je travaillais avec des clients et nous étions en train de voir où qu'ils donnent, je leur dirais, est-ce que cette cause vous tient à cœur ?

Non.

Ils ont demandé, est-ce que vous vous souciez beaucoup de cette organisation ?

C'est dans une autre province.

C'était mon cousin.

Ils marchaient pour cette cause.

Je suis comme si c'était il y a huit ans.

Vous leur donnez toujours.

Donc vous savez, ce que beaucoup de gens doivent vraiment faire. ont besoin de faire, c'est de s'asseoir avec les organisations auxquelles ils donnent et se demandent.

Est-ce que ça raconte l'histoire que je veux raconter ?

Est-ce que ça me fait me sentir bien ?

Vous gagnez cet argent ?

Est-ce que ça me fait me sentir bien dans la façon dont je donne ?

Et est-ce que j'ai l'impression de de faire la différence ?

Et quand tu fais ça, neuf fois sur dix. sur dix, une des deux choses suivantes se produira .

Tu verras celle-là, vous donnez probablement à un ensemble des mauvaises organisations.

Et vous voulez réajuster pour dire qui sont ceux qui peuvent m'aider à réaliser ma vision.



RTO
ERO
A better future,
together
Ensemble pour
un avenir meilleur

Better lives for Canada's education
community retirees

Une vie meilleure pour les retraités du
secteur de l'éducation au Canada

Et encore une fois, cette conversation peut commencer avec la fondation parce que la fondation est celui qui donne du pouvoir aux enseignants historiquement par une vision charitable.

Mais vous direz aussi, ok, vous savez quoi?

l'ancienne façon n'est pas la nouvelle, d'accord.

Nous savons que les banques alimentaires sont un excellent moyen publié dans de nombreux journaux provinciaux, Le Toronto Star ce lundi disant pourquoi donner aux banques alimentaires est la mauvaise pour la sécurité alimentaire.

Les banques alimentaires vous diront même qu'il y avait une grande, merveilleux spécial hier dans l'émission The Current de la CBC, où ils parlaient de la façon dont la nourriture

Les banques sont une solution de pansement lancée dans les années Et 50 ans plus tard, nous voilà sommes en train de collecter de l'argent, n'est-ce pas ?

Si quelqu'un me suit.

J'ai dormi dans le bâtiment de la CBC il y a deux ans. pendant la nuit pour être le premier de la file pour Sounds Of the Season, leur collecte de fonds pour la banque alimentaire.

Et les gens disaient, Paul, tu nous as dit que les banques alimentaires n'étaient pas la façon dont j'ai dit, oui, J'ai fait la queue pour que quand ils m'ont donné le micro, je pourrais crier, S'il vous plaît ne donnez pas de la nourriture, donnez de l'argent parce que vous savez quoi ?

Les gens, les pauvres n'ont pas n'ont pas besoin de plus de repas Kraft.

Nous sommes déjà gonflés à cause des glucides, n'est-ce pas ?

Nous devons penser plus intelligemment.

Et si vous vous souciez de différentes causes et des solutions sociales à nouveau, nous savons que beaucoup d'œuvres de charité au Canada est basée sur la suprématie.

Quel pourcentage de l'argent des dons va aux communautés noires ou indigènes, pas même 1% chacun.

Nous créons donc un nouveau jour.

Et il y a de nouvelles organisations qui pensent différemment.

Laisse-moi te dire, si tu prends ce chemin, ce sera amusant.

Ce sera gratifiant.



RTO
ERO
A better future,
together
Ensemble pour
un avenir meilleur

Better lives for Canada's education
community retirees

Une vie meilleure pour les retraités du
secteur de l'éducation au Canada

Et, oui, votre générosité devrait aussi être activée avec les avantages fiscaux du Canada. Encore une fois, quand vous pouvez récupérer la moitié sur tout ce que vous donnez, cela signifie que si vous le voulez, vous pouvez faire plus.

Mais comme l'ont dit nos collègues, il est temps de penser à qui nous faisons avec et en nous donnant la permission de suivre notre propre vision, pas avec la vision de quelqu'un d'autre la vision ou les causes ou les soins sont.

Mike Prentice :

Merci, Paul.

Voici une question intéressante.

Quelqu'un a posé une question sur les dons mensuels par rapport aux dons annuels.

C'est un peu différent de ce que sur lequel vous vous êtes concentré, qui est plus le don planifié et le don en héritage.

Et nous, à la fondation, bien sûr, ont une préférence que la plupart organisations font pour le mensuel.

C'est juste plus stable, c'est plus efficace pour nous, plus efficace pour les recettes fiscales.

Cela nous permet de mieux planifier en termes de programmation et tout ça.

Mais de votre point de vue et de ce que vous faites et où votre expertise est un seul grand cadeau à la fin de l'année plutôt qu'un cadeau mensuel

Quelle est votre opinion à ce sujet ?

Paul Nazareth :

Vous savez ce que c'est en réalité, ce que je fais dans le sens où le plan d'aujourd'hui donner, c'est tout ça et quel est l'objectif la tête et le cœur, mais aussi très souvent la collecte de fonds est basée sur les besoins de l'organisation caritative, et c'est merveilleux que les dons mensuels fournit à l'organisation cette stabilité financière.

Mais en fait, une des raisons pour lesquelles de nombreuses organisations et même notre équipe prêchent mensuel est parce que cela plus abordable.

Qui peut se le permettre ?

La pire chose que nous faisons ?

C'est la saison de la générosité.

Nous stressons les gens.

C'est les vacances, vous dépensez de l'argent.



Sur les réunions de famille et les cadeaux, et tout ça et la générosité et les dons de charité doivent être un autre stress à cette période de l'année.

C'est la façon amateur, la meilleure façon.

Encore une fois, le meilleur moyen est de s'asseoir avec un conseiller financier et dire, voilà ce que je veux faire.

Voici ce que je veux donner c'est votre travail de le rendre abordable et sans douleur, mais donnez-vous vraiment la permission de le faire de la manière qui est abordable pour vous à votre âge, à votre stade et votre capacité financière.

Pour la plupart des gens, il s'agit d'un don mensuel en donnant un montant fixe important.

Cependant, pour beaucoup plus et beaucoup de personnes sur cet appel détiennent des actions de premier ordre.

Leur conseiller financier leur a acheté et les banques et CN Rail et tout ça. et toutes ces actions ont été massivement des impôts élevés sur les gains en capital dus par votre famille devra payer ces plus-values.

Si vous attendez jusqu'à votre mort, cela coûtera à votre succession des dizaines de milliers de dollars d'impôts.

Lorsque vous donnez des actions au lieu d'espèces, ces taxes sont éliminées.

Donc encore une fois, c'est un moyen massif les gens peuvent épargner plus et donner plus.

Mais une taille unique ne convient pas à tous.

Parlez-en à un conseiller compétent qui pourra vous aider dans votre situation très spécifique.

Pour faire le meilleur, faites le plus que vous que vous voulez faire, mais économisez aussi le plus possible.

Mike Prentice :

Voici une question dans le Q et A de Dwight. Dwight dit que l'homologation est une taxe sur la mort ?

Y a-t-il un moyen de gérer ça ?

Donc la famille n'est pas touchée quand ils exécutent le testament ?

Paul Nazareth :

C'est un groupe formidable.

Merci à tous, pour avoir posé de vraies questions.

La plupart des gens ne demandent pas ça et vous l'avez obtenu.

Et encore une fois, spécifiquement ici en

Ontario, quel est le taux d'homologation ?

Et les impôts sur la mort sont un terme commercialisé par les sociétés fiduciaires et les avocats spécialisés dans les successions pour nous faire peur pour nous obliger à les payer, pour faire toutes sortes de choses.

Ce n'est pas autant qu'on le pense, mais absolument, c'est une chose.

Et il y a de nombreuses façons pour que votre organisme de charité donner peut aller autour qui peut alléger ces taxes.

Payable peut faire économiser à votre famille des milliers de dollars.

Encore une fois, combien de familles ont un chalet dans la famille où les grands-parents

l'ont acheté il y a des années ?

Et maintenant, il va passer à la famille.

Cette transition activera les gains en capital et la famille devra payer des impôts sur le taux d'origine au coût d'aujourd'hui.

Ils devront payer l'impôt sur les plus-values.

Et donc donner dans la vie et dans le cadre de votre peut contourner l'homologation et peut aussi affecter toutes ces taxes que votre famille vont maintenant commencer à faire face à ces de la transition de ces différents actifs.

Donc, tu sais, le truc marrant c'est que mon travail avec des conseillers financiers des conseillers financiers et des avocats.

Beaucoup d'entre eux disent, mais je pensais que c'était à propos des dons.

Beaucoup d'entre eux ne savent pas comment les dons de charité et l'incroyable agressivité du Canada système fiscal des organismes de bienfaisance peuvent être utilisés dans leur travail de planification pour aider la vie des gens de mieux compenser l'impôt, pour épargner à votre famille et à votre succession des ennuis en impôts et pour finir si c'est bien planifié, à donner plus à votre famille et d'avoir un héritage que vous et eux peuvent être fiers d'une grande réponse.

Mike Prentice :

Paul, merci.

Je vais essayer de résumer quelques questions.

Il y en a quelques-uns dans le chat. Il y en a quelques uns dans les questions et réponses qui sont sur le rôle d'un avocat par rapport le rôle d'un conseiller financier.

Vous avez abordé les deux,

Je pense que dans votre présentation et aussi dans les questions-réponses.

Mais je pense qu'il y a un peu de confusion et nous entendons cela parfois, les gens qui nous appellent comme, vous avez besoin de parler à votre avocat ?

Vous avez besoin de trouver un conseiller financier ?

Est-ce les deux ? Est-ce qu'ils fonctionnent ensemble ?

Y a-t-il un moyen propre de résumer qui doit être impliqué ?

Paul Nazareth :

Il s'agit en fait de séparer quelle est la durée de vie de la taxe et de la loi que nous voulons affecter.

Donc si c'est dans la vie, très souvent c'est un conseiller financier.

Si ça fait partie de votre succession et de votre testament, c'est un avocat spécialisé dans les successions.

Encore une fois, je n'ai pas dit avocat parce que tout le monde a un beau-frère qui est un avocat spécialisé dans l'immobilier qui aime dire qu'il sait tout.

Il ne le fait pas.

Tu sais que les beaux-frères sont inutiles.

C'est une citation officielle.

Le fait est qu'obtenir un conseiller approprié qui comprend ces questions parce que encore une fois, une partie étrange de mon travail est que je ne suis pas formé en tant qu'avocat ou planificateur.

J'étais supposée être une littérature anglaise professeur, mais je suis tombé dans la fiscalité parce que j'ai vu à quel point ça pouvait aider les gens à faire le bien.

Et il y a beaucoup de conseillers qui ne sont pas au courant.

C'est mon travail de leur apprendre.

Donc encore une fois, c'est là que l'équipe de la fondation peut vous aider à trouver un conseiller.

Il y a beaucoup d'entre eux qui comprennent cela dans toutes les régions de l'Ontario et du Canada dans ce travail.



Mais la règle générale est que si c'est une taxe question, il s'agit alors d'un conseiller fiscal conseiller fiscal, souvent le CPA.

Si ça fait partie de vos finances habituelles, c'est un conseiller financier.

Et encore une fois, vous allez entendre à propos de la philanthropie de la banque et d'autres personnes.

Et encore une fois, ils sont toujours essayer de vendre quelque chose.

Si vous voulez travailler avec un partenaire qui est en essayant d'être neutre et de vous aider, c'est ce que cette fondation est là pour faire.

Mais quand il s'agit de votre testament et de votre succession, un avocat spécialisé dans les successions est essentiel.

Et encore une fois, c'est ce que nous ferons ensemble, la fondation partage plus sur la façon dont vous pouvez trouver ces conseillers.

Cela fait aussi partie de notre activité.

Mike Prentice :

Excellent.

Merci, Paul.

C'est une bonne façon de résumer les rôles de chacun.

Encore une fois, c'est peut-être une autre question connexe.

Il y a une question sur la façon de commencer la conversation parce que c'est un sujet sensible.

Comment entamer la conversation sur le fait de laisser un don dans un testament.

Donc spécifiquement, ce type de don en héritage dans un testament.

Quelle est la meilleure façon d'aborder cela ?

Contactez-vous d'abord la fondation ?

Contactez-vous d'abord votre avocat ?

Nous savons que du point de vue des fondations que parfois tous les arrangements sont et que nous ne découvrons qu'un cadeau qui est laissé à la fondation après le fait après que quelqu'un soit décédé.

Mais quelle est la meilleure façon de commencer cette conversation lorsque vous la planifiez ?

Paul Nazareth :



RTO
ERO
A better future,
together
Ensemble pour
un avenir meilleur

Better lives for Canada's education
community retirees

Une vie meilleure pour les retraités du
secteur de l'éducation au Canada

Et j'ai eu ce cadeau avec la fondation l'équipe quand nous préparions cette conférence, et je me souviens que nous en avons parlé.

C'est la pire des choses.

La chose que la fondation et toutes les les organisations caritatives se sentent mal quand nous le découvrir après, je vous ai raconté l'histoire de ce concierge, vous pensez que les gens ne voulaient pas remercier cette personne et dire, wow, ce que tu as fait.

Et pourriez-vous raconter cette histoire aux autres ?

Mais c'était trop tard.

Ils étaient partis.

C'est pourquoi il est important de contacter ces organisations dans la vie.

Et encore une fois, la fondation, même si c'est dans votre testament de dire,

Je veux juste m'assurer que nous faisons la bonne chose ensemble.

Et encore une fois, est-ce que ça pourrait parler plus à votre cœur, et pas seulement au cadeau général ?

Est-ce qu'il pourrait faire quelque chose plus comme cette assistante sociale ?

Elle en avait une vision en ce moment même.

Tout le monde a eu une expérience ici d'aider quelqu'un à déménager, et ensuite tu te montres et ils ne sont pas emballés.

Et tu veux les poignarder et tu te dis, qu'est-ce qui se passe ici ?

C'est parfois ce qui se passe.

Et encore une fois, c'était mon travail de conseiller des clients dans cet espace, et ils n'avaient pas fait le tour de la question.

C'est pourquoi j'ai partagé ces deux livres avec vous, le livre Living with Purpose et Différents, parce qu'il y a plus que jamais guidé méditations et le concept de quelle l'histoire que vous voulez raconter ?

Que voulez-vous laisser derrière vous ?

La planification testamentaire est horrible parce que ce ne sont que des chiffres, non ?

Ils sont tous comme, voici l'argent et voici la famille.

Et la façon d'y penser est de dire , quelle est la part de mon coeur que je veux avoir ?

Quel est mon ADN de générosité, déjà ?



RTOERO
A better future,
together
Ensemble pour
un avenir meilleur

Better lives for Canada's education
community retirees

Une vie meilleure pour les retraités du
secteur de l'éducation au Canada

Moi, personnellement, j'ai passé toute mon enfance dans des écoles et des églises, des collectes de fonds, accrochés à l'arrière des camions, la collecte de vêtements et la vente des amandes en chocolat.

Mais le don et la générosité est dans mon ADN, pour moi.

Je suis très lié à ma communauté de foi.

Je suis très lié à l'apprentissage.

Un de mes legs personnels est mon système de bibliothèque publique locale.

Quand vous pensez à vos valeurs et même commencez à dire quel pourcentage de mon cœur et ma tête et ma carrière et ma communauté comptent pour moi.

Si vous faites un peu de cette réflexion avant d'appeler la fondation ou un conseiller, il sera beaucoup plus facile d'avoir cette conversation.

Mais encore une fois, c'est la mauvaise question, combien devrais-je laisser dans mon testament c'est penser à l'argent.

Ne commencez pas par l'argent.

Pensez à, franchement, l'amour, quel est le pourcentage du cœur ?

A quel point vous vous souciez de la communauté ou de l'alphabétisation ou d'autres causes ?

Toucher votre cœur ?

Ecoutez, nous essayons de sauver cette planète dans notre espèce, non ?

Donc quand les gens me parlent de certaines

Encore une fois, je me soucie profondément à l'art et à la littérature.

Mais si nous n'avons pas de planète, il n'y a pas de planète B.

Comme le disent les écologistes, nous devons commencer à changer notre façon de vivre.

Le climat doit faire dans tout ce que nous faisons.

Même chose que pour les Canadiens.

Nous savons cela à propos de la réconciliation et de la justice raciale.

Donc on se dit, comment intégrer ces choses dans notre vie ?

Aujourd'hui ? Nous avons plus de partenaires que jamais.

Et encore une fois, je dois donner à la fondation d'avoir pris part à cette conversation et peut vous guider lorsque vous que vous y réfléchissez aussi.



RTO
ERO
A better future,
together
Ensemble pour
un avenir meilleur

Better lives for Canada's education
community retirees
Une vie meilleure pour les retraités du
secteur de l'éducation au Canada

Mike Prentice :

J'adore cette réponse, Paul, mais en commençant vraiment parce que c'est la question que l'on voit dans ce thème et beaucoup d'autres.

Comment puis-je commencer ?

Où dois-je commencer ?

Mais commencer par ce qui vous passionne commencez par les questions qui vous intéressent vraiment.

Et ça fait partie de notre genre de message général de la fondation.

Nous sommes l'une des seules fondations au Canada qui se concentrent exclusivement sur les questions qui touchent les seniors, les personnes âgées, l'isolement social et la solitude, les lacunes dans les soins gériatriques.

Il y en a d'autres, mais pas beaucoup.

Paul Nazareth :

Nous espérons donc que nous pourrons jouer ce rôle en aidant les gens à construire un héritage qui se soucient profondément de ces questions.

C'est pourquoi nous sommes ici.

Nous travaillons avec les avocats.

La mauvaise question est , voulez-vous mettre une chaise dans votre testament ?

Et la bonne question est, comment voulez-vous qu'on se souvienne de vous ?

C'est génial.

Mike Prentice :

C'est magnifique.

Peut-être le temps pour un ou deux de plus.

Il y a une question de Leanne.

Et elle demande, y a-t-il un atelier sur la création d'un plan ?

Les bases générales.

Ce webinaire, nous l'espérons, a été très utile pour les gens qui sont intéressés dans ce sujet.

Mais existe-t-il un atelier, un webinaire, quelque chose que les autres personnes ressources peuvent d'accéder aux bases de l'élaboration d'un plan ?



RTO
ERO
A better future,
together
Ensemble pour
un avenir meilleur

Better lives for Canada's education
community retirees

Une vie meilleure pour les retraités du
secteur de l'éducation au Canada

Paul Nazareth :

Tu l'as.

Et c'est notre campagne nationale canadienne.

Il s'appelait autrefois "Leave a Legacy".

Et maintenant nous l'avons relancé et c'est appelé Willpower, comme dans le pouvoir de votre volonté.

Et donc vous pouvez aller sur Willpower.ca et il y a beaucoup d'outils là-bas et oui, des calculatrices financières, mais aussi les processus de pensée sur comment commencer ça ?

Et encore une fois, la clé est qu'il y avait un grand célèbre

Citation de Voltaire, ne laissez pas le parfait être l'ennemi du bien.

Commencez dès aujourd'hui.

Sortez de votre carnet de notes, commencer à griffonner mes objectifs, mes rêves.

Et encore une fois, l'une des raisons pour lesquelles je le crois c'est que je l'ai fait pour moi, même quand j'étais en milieu de carrière.

J'étais en milieu de carrière et que je luttais beaucoup.

J'étais un collecteur de fonds travaillant pour de petites organisations caritatives locales.

Et comme vous le savez, eh bien, les salaires à but non lucratif ne sont pas une grande chose.

Mais qu'est-ce que je pourrais faire pour faire une différence dans ma communauté pour les autres ?

Quand j'ai commencé à gribouiller, j'ai parlé à mon conseiller.

Et encore une fois, qu'est-ce qu'un conseiller ?

Au fur et à mesure, nous allons avoir plus de soutien que jamais soutien que jamais dans certains endroits bizarres.

Roboadvisors et échantillons de patrimoine et la planification testamentaire en ligne.

Tout cela fait partie d'aujourd'hui.

Vous le trouverez sur Willpower.ca. et encore une fois, nous avons 20 chapitres en tant que CAGP, probablement proches de votre communauté locale.

Et vous verrez plus d'engagement et d'événements publics.



**RTO
ERO**
A better future,
together
Ensemble pour
un avenir meilleur

Better lives for Canada's education
community retirees

Une vie meilleure pour les retraités du
secteur de l'éducation au Canada

Il n'y a pas d'ateliers faciles et des choses comme ça.

Et franchement, je n'aime pas comment beaucoup de gens vendent ces trucs.

C'est pourquoi je vous préviens.

Votre banquier va appeler et tout ça.

Tu sais, tout le monde va vendre produits philanthropiques dans les dix prochaines années.

C'est pourquoi je crois tellement fortement à ces deux livres.

C'est si simple.

Vous pouvez les prendre à la bibliothèque aujourd'hui ou proposer d'y aller et ils sont guidés des processus de pensée pour le cœur.

Comment puis-je convertir ma vie en une histoire de but et de tête ?

Comment puis-je utiliser les ressources que j'ai pour aider le monde le monde dans ma communauté ?

Ce sont deux bons endroits pour commencer.

Mike Prentice :

C'est génial.

Merci.

Paul.

Et je voudrais ajouter que nous enregistrons nos webinaires et nous allons le faire.

Nous recevons toujours cette question pendant le webinaire.

Est-ce que je pourrai le regarder à nouveau ?

Il y a un processus pour le transcrire.

Et puis nous faisons des sous-titres multilingues et français.

Donc ça demande un peu de travail, mais généralement dans les quatre à six semaines.

Nous l'avons mis en ligne sur notre site web.

Nous espérons donc que tout ce que vous avez partagé aujourd'hui, Paul, et ce qui est ce qui ressort des questions-réponses.



C'est une sorte de ressource permanente pour les gens qui l'ont vu et qui veulent pour y revenir et les gens qui ne l'ont pas vu l'ont pas vu et peuvent venir et le regarder à nouveau.

Paul Nazareth :

Et encore une fois, comment pouvons-nous vraiment nous connecter ?

Nous nous sommes connectés parce que votre membre de l'équipe, Tammy, qui engage vos supporters, a suivi notre formation.

Elle est donc maintenant formée à ce travail, les méthodologies des conversations.

Et encore une fois, c'est pourquoi je encourage ceux qui sont avec nous aujourd'hui.

Décrochez le téléphone, envoyez un email à l'équipe pour dire, ouvrons la conversation parce que, encore une fois, le membre de votre équipe est formé à ça.

Et c'est l'endroit pour commencer parce que beaucoup de ces autres organisations, ils vont essayer de vous vendre un concept de don, et cetera, alors que la fondation est là pour être le canal neutre pour votre vision.

Mike Prentice :

Il ne reste que quelques minutes.

Mais je me demandais si vous aviez une question intéressante qui vient d'arriver, et peut-être s'il y a un moyen rapide de l'aborder.

Paul et je vais juste fermer

le webinaire rapidement.

Mais Linda a demandé si vous fixiez un montant ou si vous fixez un montant, peut-elle être distribuée sur un certain nombre d'années ?

Paul Nazareth :

Ils sont incroyables.

Mike Prentice :

Je pose de bonnes questions.

Oui.

Paul Nazareth :

Donc c'est un tel secret une petite chose minutieuse.

C'est le truc de tête.

C'est la stratégie.



RTO
ERO
A better future,
together
Ensemble pour
un avenir meilleur

Better lives for Canada's education
community retirees

Une vie meilleure pour les retraités du
secteur de l'éducation au Canada

Encore une fois, l'ancienne méthode faisait tout sortir.

Et encore une fois, c'est ce que

Canada aide et que d'autres font.

Mais c'est ce nouveau monde que vous allez pour entendre les conseils des donateurs, fonds et autres véhicules qui disent il y a de nombreuses façons différentes où vous pouvez bénéficier d'avantages fiscaux aujourd'hui.

Vous pouvez faire un don aujourd'hui contre actions ou à quatre chiffres, et ensuite ça vous permet de, oui, de distribuer les fonds au fil du temps.

Encore une fois, vous pouvez effectivement utiliser vos crédits d'impôt de bienfaisance.

Vous pouvez les étirer cinq ans dans le futur.

C'est la loi.

La plupart des gens ne le savent pas.

C'est pourquoi nous vous encourageons à avoir une conversation avec un planificateur parce qu'il peuvent vous révéler tous les secrets de la tête et du coeur pour dire, voici comment nous pouvons vous donner ce dont vous avez besoin aujourd'hui.

Et encore, surtout à la retraite, les pensions à revenu fixe.

Nous voulons vous faire bénéficier de ces avantages fiscaux.

que vous pouvez vivre aussi confortablement que vous le souhaitez.

Mais vous êtes généreux.

Et donc nous voulons vous faire profiter de ces avantages pour que que vous pouvez faire autant que vous le pouvez au moment où vous voulez le faire.

Vous avez raison.

Je me souviens d'une fois où, dans mon monde juridique, j'administrerais une succession et nous a fini par donner à ce tout petit refuge pour chats.

Leur budget annuel s'élevait à 8 000 dollars. étaient entièrement gérés par des bénévoles, et on a fini par leur donner 400 000 dollars.

C'est le montant que quelqu'un leur a laissé dans leur parce qu'ils n'ont pas pensé profondément au besoin.

Ils pensaient que l'égalité était la même.



RTO
ERO
A better future,
together
Ensemble pour
un avenir meilleur

Better lives for Canada's education
community retirees

Une vie meilleure pour les retraités du
secteur de l'éducation au Canada

Ils ont donc donné leur alma mater et de la nourriture banques, mais ils ont donné beaucoup trop beaucoup d'argent à ce refuge pour chats.

Ils ont commencé à acheter des chats et nous étions comme, qu'est-ce que vous faites ?

Et ils sont comme, nous les sauvons.

Et nous sommes comme, vous avez besoin d'une planification stratégique.

Encore une fois, toutes les charités ne sont pas nées égales.

bienfaisance au Canada, bénévoles et ont un budget inférieur à 100 000 dollars.

Donc il y a aussi un élément de planification ici où parfois aussi, vous aurez besoin d'aider les organisations qui sont géré par des bénévoles et bien intentionné, mais pas toujours stratégiques.

Et c'est encore une fois, une chose cool.

Je sais ce que les enseignants apportent à la table. Ils ne disent pas toujours juste pourquoi le faire, mais ils demandent comment et c'est comme ça que nous serons capable de faire beaucoup plus de bien social ensemble si vous posez les questions difficiles.

Et ensemble la fondation, notre équipe à CGP, nous serions ravis d'aider.

Mike Prentice :

Merci, Paul, et merci ou juste une minute avant 15h30.

Merci à tous ceux qui se sont joints à nous aujourd'hui.

Merci à Paul, merci à tous ceux qui ont participé.

Nous partageons juste une diapositive maintenant à l'écran avec les informations de contact de la Fondation.

On fait toujours remonter ça.

Si vous souhaitez soutenir la fondation ou en nous contactant pour toute information complémentaire,

Je pense que c'est particulièrement pertinent après la présentation de Paul, beaucoup de réponses ou de réponses partielles étaient d'entrer en contact avec la fondation.

Donc nos informations sont sur l'écran en ce moment.

Je veux aussi mentionner très brièvement à tous ceux qui sont présents.

Une très courte enquête va s'afficher sur votre écran dès que dès la fin de ce webinaire.

Vos commentaires sont très, très importants, surtout quand nous planifions notre série de webinaires de l'année prochaine.

Alors s'il vous plaît, prenez-le, ça prend probablement 30 à 60 secondes pour le remplir.

Alors s'il vous plaît, remplissez le questionnaire quand il réapparaîtra.

Merci à tous. Et un énorme, un grand merci à Paul Nazareth pour avoir pris le temps et la bénédiction de son temps et son expertise et sa perspicacité pour une présentation aussi importante.

Paul, y a-t-il quelque chose que vous ajouter avant que nous terminions ?

Paul Nazareth :

Vous savez quoi de toutes des organismes de bienfaisance du Canada ?

Merci.

Encore une fois, c'est un secret et ça ne devrait pas l'être.

C'est quelque chose que j'ai appris quand je travaillais dans la banque, combien les enseignants sont puissants en tant que la générosité publique, vos résolveurs de problèmes, votre générosité.

Le pays est très reconnaissant.

Mais s'il vous plaît, donnez-vous la permission pour raconter votre histoire, appréciez le processus et commencez à voir votre vision se concrétiser.

Alors, merci de me recevoir aujourd'hui, mais merci pour tout ce que vous faites pour l'Ontario et pour le Canada.

Mike Prentice :

Merci beaucoup, Paul Ken, merci beaucoup.

Ceci conclut le webinaire d'aujourd'hui de la Fondation RTOERO et de notre invité Paul Nazareth.

Merci encore à tous ceux qui ont participé, veuillez passer de bonnes et agréables et une saison de vacances relaxante.

Et nous nous reverrons tous en 2022.

Merci beaucoup.