

Description non requise : les éléments visuels de cette vidéo ne font que soutenir ce qui est dit; les éléments visuels ne fournissent pas d'informations supplémentaires.

À PROPOS DU BUREAU FAMILIAL RICHTER

Danny Ritter, Associé : Richter est un cabinet de services-conseils aux entreprises fondé il y a plus de 90 ans par un groupe d'associés qui jugeait que les propriétaires d'entreprises n'obtenaient pas les conseils dont ils avaient besoin, et que ceux-ci ne pouvaient se tourner vers aucun cabinet pour obtenir ces conseils.

Richard Leon, Directeur, Relations avec les clients :

Le Bureau familial Richter a vu le jour en 1999, lorsque Richter a senti que les clients avaient besoin d'aide, notamment ceux qui avaient vécu le processus de liquidation, ou ceux qui disposaient d'un patrimoine considérable pour subvenir aux besoins de la génération actuelle aussi bien que des générations futures.

Mindy Mayman, Associé : Les membres du Bureau familial Richter prennent le temps de bien connaître leurs clients. Nous cherchons principalement à comprendre à qui le patrimoine est destiné et à quelle fin les familles veulent l'utiliser. Donc, en plus d'aider les clients à établir une stratégie et à constituer un portefeuille pour atteindre leurs objectifs, nous les aidons à déterminer comment y parvenir et comment former la prochaine génération.

Simultanément, nous cherchons des solutions uniques en matière de placement pour nos clients. De plus, nous leur présentons l'information de manière consolidée pour qu'ils puissent évaluer constamment leur évolution par rapport à leurs objectifs.

Greg Moore, Associé : Le Bureau familial Richter tire profit de 90 ans d'expérience acquise auprès de familles d'entrepreneurs. Nous nous en inspirons en optant pour une approche très globale à l'égard des familles, qui tient compte autant des placements que de la fiscalité et de la planification successorale, ce qui nous distingue réellement de nos concurrents.

En prenant en considération les aspects multigénérationnels et multidisciplinaires, nous brosons un portrait global des finances et de la planification successorale de nos familles clientes pour assurer de la cohésion et de la rigueur.

Mindy Mayman : Nos clients ne mettent pas de temps à comprendre que ce qui nous importe réellement n'est pas la prochaine stratégie de placement, mais bien la tribune que nous leur offrons pour discuter des défis uniques des familles très bien nanties et des répercussions auxquelles elles et les prochaines générations doivent faire face.

Danny Ritter : Notre rôle est de simplifier la vie de nos clients le plus possible. Selon nous, chaque geste que nous posons pour l'entreprise, jumelé à notre offre de services, vient faciliter un peu plus la tâche des familles, ce qui leur permet de consacrer du temps à ce qu'elles veulent accomplir.

Mindy Mayman : À l'heure actuelle, les familles s'agrandissent et leurs membres sont répartis partout dans le monde. Nous avons donc créé l'Application Richter, conçue pour rassembler toute l'information financière d'une famille en un seul endroit. L'information se trouve donc à portée de main et tous les membres de la famille peuvent y accéder, de partout.

Ils peuvent également transmettre l'information aux autres professionnels de leur réseau, comme des courtiers d'assurance, des avocats, des notaires ou toute autre personne qui doit disposer de ces renseignements.

Richard Leon : Nous parlons abondamment du patrimoine et du transfert du patrimoine d'une génération à l'autre. Mais en réalité, un aspect tout aussi important, même peut-être même plus difficile à aborder, est le transfert des valeurs de la génération qui a constitué le patrimoine à la prochaine génération, qui elle, en bénéficiera.

Pour cette dernière, transfert de patrimoine veut aussi dire transfert de responsabilité. Il faut donc transmettre à la prochaine génération non seulement le patrimoine, mais aussi les valeurs qui sont liées à ce patrimoine, ce qui peut représenter un défi.

Mindy Mayman : Aujourd'hui, le Bureau familial Richter est l'un des plus importants bureaux multifamiliaux au Canada et compte sur une équipe de professionnels qui s'occupe des aspects placement, présentation de l'information et conformité. Il permet également aux clients d'accéder à certains autres services offerts par Richter.

Danny Ritter : Les membres des familles ont beaucoup de difficulté à s'occuper eux-mêmes des différentes activités de la famille, notamment les désaccords concernant la détention d'actions, la planification successorale, les testaments et les résolutions de l'entreprise. Ils tentent de résoudre ces questions et savent qu'ils prennent une décision réfléchie et conforme aux valeurs de l'entreprise.

Le problème, c'est que les familles comptent sur d'excellents conseillers qui les accompagnent, mais qui n'agissent pas comme stratèges, en tenant compte de toutes leurs activités. Je crois d'ailleurs que cet aspect fondamental nous distingue et nous rend uniques.

Greg Moore : De plus, nous pouvons prouver que nous ne sommes en conflit d'intérêts avec personne et que notre approche envers les familles du point de vue des placements est des plus objectives. Nous ne tirons aucun profit d'un quelconque lien ou relation avec de grandes institutions et ne cherchons ni à vendre ni à positionner nos propres produits de placement gérés à l'interne.

Nous nous assurons plutôt de surveiller si les placements inclus dans les portefeuilles de nos clients sont convenables et investis en fonction des besoins et des objectifs propres à la famille. Nous nous assurons également de la pertinence de ces placements au fil du temps.

Ainsi, nous nous démarquons véritablement de nos concurrents, qui pourraient vouloir collaborer avec une famille en tenant seulement compte de quelques solutions de rechange en matière de placement qui sont gérées à l'interne, ou encore pour tirer profit de commissions de vente.

Richard Leon : Afin d'offrir un service de la plus haute qualité à nos familles clientes, nous devons non seulement comprendre la principale personne-ressource avec qui nous faisons affaire au sein de la famille, mais aussi les personnes qui la soutiennent et qui forment la structure de l'entreprise. Tous les gens qui gravitent autour de cette personne-ressource font partie de la famille.

Danny Ritter : Dans la vie, on peut toujours se raccrocher à la famille. Elle est une source de réconfort et de stabilité. On peut toujours s'y réfugier en toute confiance pour y trouver la sécurité.

Mindy Mayman : Ma plus grande fierté dans le cadre de mes fonctions au sein du Bureau familial Richter est de pouvoir aider les familles, de veiller à ce que tout demeure cohérent et de faire fructifier leur patrimoine pour que les générations actuelles et futures en profitent. Et aussi pour qu'elles se montrent généreuses envers les collectivités.

Danny Ritter : Je suis très fier de travailler au Canada, auprès de familles propriétaires d'entreprises selon une approche unique qui se veut conviviale et accessible. Et je suis convaincu qu'en poursuivant nos efforts en ce sens, nous accomplirons encore de grandes choses.

[BUREAU FAMILIAL RICHTER – CRÉATION DE VALEUR ET DE PATRIMOINE]