

GUÍA DE PLANIFICACIÓN DE LEGADOS

para líderes eclesiásticos



TABLA DE CONTENIDOS

| | |
|---|----|
| Introducción | 1 |
| ¿Qué es un Programa de Legados? | 3 |
| ¿Qué son las iniciativas? | 3 |
| ¿Qué son las dotaciones? | 3 |
| El liderazgo es fundamental | 4 |
| Pasos organizativos | 4 |
| Lista para establecer un Programa de Legados | 5 |
| Planifique un programa eficaz | 6 |
| Visión general de los planes de donación..... | 8 |
| Su Plan de Legados | 10 |
| Ejemplo de Declaración de Visión..... | 11 |
| Plan de comunicación..... | 12 |
| Comparta la esperanza y la alegría de las Escrituras..... | 12 |
| Cuenta historias | 12 |
| Comparta estas historias de múltiples maneras..... | 12 |
| Asegúreles que no tienen que ser ricos..... | 13 |
| Ore, luego pida..... | 13 |
| Dé las gracias..... | 14 |
| Domingo de Legados | 14 |
| Planificación de la comunicación | 14 |
| Plantillas de ejemplo..... | 15 |





INTRODUCCIÓN

*"Del Señor es el mundo entero, con todo lo que en él hay, con todo lo que en él vive".
- Salmo 24*

La función de la persona anciana en la Iglesia Presbiteriana (EE. UU.) es una vocación sagrada. Se les pide que piensen en los presupuestos, la propiedad, el personal y los eventos, recordando al mismo tiempo que el Libro de Orden nos dice que las personas ancianas son "elegidas por la congregación para discernir y medir la fidelidad de esta a la Palabra de Dios, y para fortalecer y nutrir la fe y vida de sus membresías".

La salud fiscal de su iglesia en el presente y a perpetuidad es una de las responsabilidades de su servicio como persona anciana. Esta guía le ofrece directrices espirituales y prácticas para crear un Programa de Legados. Un Programa de Legados crea oportunidades y un proceso para que las personas pertenecientes a su congregación incluyan a la iglesia en su planificación patrimonial, lo que apoya la estabilidad financiera a largo plazo.

La Fundación Presbiteriana y su Oficial de Relaciones Ministeriales disponen de recursos para apoyarle en este proceso y más allá. Establecer un programa de legados es un servicio duradero a su congregación, muchos de los cuales ya están pensando en sus planes de sucesión y quieren incluir a su iglesia en esos planes como un acto de alegre adoración y gratitud por los dones de Dios.

Aunque las conversaciones sobre las decisiones financieras al final de la vida pueden intimidarnos, cuando se emprenden como un acto de adoración en respuesta a la gracia del Espíritu Santo, estas conversaciones se convierten en actos de amor y comunión que hacen avanzar el reino de Dios en la Tierra. Los detalles del establecimiento de este tipo de programa son importantes y merecen ser considerados en oración. La atención a esos detalles, sin embargo, debe estar respaldada por la atención al llamado espiritual de su papel como líder de la congregación y persona administradora de los dones de Dios.

"Por favor, no me pida que hable con nadie de dinero".

Seamos sinceros: para muchos de nosotros, hablar de dinero es incómodo. Resulta aún más incómodo hablar con otra persona sobre su dinero en el contexto de la fe y los planes de sucesión. Existe una preocupación legítima por la privacidad y la confidencialidad.

Jesús lo comprendió y habló a menudo de la relación entre la fe y el dinero, de dónde está nuestro tesoro, de servir a dos señores. Sabía que debemos enfocar nuestros recursos financieros desde la adoración, y que la forma en que percibimos el dinero puede ser tanto un obstáculo como una puerta de entrada a una relación más plena con Dios. Puede que Jesús hablara tan a menudo de dinero precisamente porque sabía que no queremos hablar de ello, especialmente en la iglesia.

Un Programa de Legados como el que se describe en esta guía crea una estructura para esas conversaciones. La mayoría de sus feligreses ya han reflexionado y orado sobre la distribución final de los dones que Dios les ha confiado. También han elegido a personas ancianas a través de un proceso guiado por el Espíritu para garantizar la fortaleza fiscal presente y futura de la iglesia.

Legar no es morir: es una experiencia de afirmación que celebra a las personas, los valores y los objetivos que la gente más aprecia. Nunca es el "momento adecuado" para hablar de testamentos y legados. Cuando estas conversaciones se conviertan en una parte habitual de las conversaciones sobre donaciones y mayordomía, será más natural para su equipo de liderazgo hablar sobre testamentos y legados, y para su congregación superar la reticencia a pensar en ellos.

A través de la creación de Programas de Legados, el consistorio establece una fuente fiable de ingresos para hacer frente a las necesidades de la iglesia de forma permanente, al tiempo que apoya el proceso de planificación patrimonial de sus feligreses. Al identificar las iniciativas que abordan las necesidades de la iglesia, tanto presentes como futuras, el consistorio ofrece alternativas para que los feligreses las tengan en cuenta en sus planes patrimoniales.

Este proceso debe emprenderse como un acto de adoración y con un espíritu de alegría. La gestión de nuestros recursos financieros, como consistorio y como individuos, debe reflejar nuestra relación con Dios, quien proporciona todos los buenos dones.



¿Qué es un Programa de Legados?

Un Programa de Legados proporciona información sobre testamentos y planificación patrimonial y opciones como dotaciones, legados benéficos, designaciones de beneficiarios de seguros de vida y planes de jubilación, fideicomisos benéficos, bienes inmuebles, acciones/bonos y otros activos a sus feligreses que deseen incluir a su iglesia en sus planes patrimoniales. Los Programas de Legados son formas reflexivas e intencionadas en las que las personas de su congregación pueden apoyar los ministerios que son importantes para ellos y proporcionar estabilidad financiera a largo plazo a la iglesia. En esta guía, abordamos este proceso como un acto de adoración y reconocimiento de que todos los dones proceden de Dios y actúan a través de nosotros para lograr el reino de Dios en la Tierra.

Los Programas de Legados suelen iniciarse para apoyar iniciativas y dotaciones.

¿Qué son las iniciativas?

Las iniciativas abordan necesidades a corto plazo, como un nuevo órgano, un proyecto de construcción o un vehículo para uso de la iglesia. Las donaciones a la iniciativa apoyan esa necesidad y se destinan íntegramente a ese fin. Las iniciativas son temporales y el plazo debe establecerse claramente cuando se crea la iniciativa.

¿Qué son las dotaciones?

Las dotaciones son recursos financieros que posee la iglesia para proporcionar apoyo financiero a largo plazo para un fin específico. La organización que posee la dotación invierte los recursos básicos, denominados capital o corpus, y los ingresos derivados de esas inversiones se utilizan para apoyar el objetivo de la dotación. El corpus nunca se gasta y vive a perpetuidad. El Programa de Legados ofrece a las personas de la congregación la posibilidad de hacer donaciones a su iglesia en apoyo de las dotaciones existentes o para crear nuevas dotaciones. El consistorio debe crear un comité de inversiones que busque asesoramiento profesional para gestionar el capital y establecer una política de gastos que guíe las decisiones. Aunque a menudo se piensa en las dotaciones en términos de fondos inmobiliarios, en realidad hay tres categorías de dotaciones:



Cada tipo de dotación cumple los objetivos del donante y apoya los ministerios permanentes de la iglesia.

Además, las iglesias y otras organizaciones pueden emprender una campaña de capital que también puede ser receptora de un legado. Una campaña de capital es un programa temporal diseñado para recaudar un capital significativo destinado a satisfacer necesidades importantes. Las campañas suelen emprenderse para proyectos de mejora o ampliación de edificios. Las campañas exitosas se basan en un propósito convincente, una investigación sólida y honesta de los posibles clientes y el compromiso del personal y los voluntarios.

El liderazgo es fundamental

¿Quién debe participar en la creación de un Programa de Legados en su iglesia? ¿Qué pasos hay que dar para crear uno?

Como ocurre con todas las iniciativas exitosas, cuanto mayor sea la participación de los líderes de la iglesia, mayor será la probabilidad de éxito. En una presentación reciente, Mike Klinefelter, Planificador Regional de Donaciones de la Iglesia Evangélica Luterana en América, compartió los siguientes elementos fundamentales para el éxito de un programa eclesiástico.

- **Liderazgo pastoral**

El pastorado debe ser un defensor de las donaciones planificadas; debe hablar de ellas abierta y honestamente; y debe predicar con el ejemplo, incluyendo a la iglesia en la planificación patrimonial.

- **Liderazgo laico**

Las personas de los órganos de gobierno de la iglesia deberían hacer una donación planificada a la iglesia y hablar de esas donaciones en términos generales con sus compañeros de congregación.

- **Cuente su propia historia**

La gente da a lo que le inspira. ¿Por qué necesita la iglesia dinero procedente de donaciones planificadas? ¿Qué se hará con el dinero? Cada vez más, los donantes esperan y necesitan transparencia sobre cómo se gastarán las donaciones para generar confianza e inspirar donaciones.

- **El dinero financia el ministerio**

El ministerio requiere dinero. Su iglesia puede aportar voluntarios al banco de alimentos, pero éste tiene que comprar los alimentos que se distribuyen (y cuenta con la red y el poder adquisitivo para multiplicar el impacto de cada dólar). Financiar esas iniciativas es esencial para crear el reino de Dios en la Tierra.

Pasos organizativos

- **Crear una Política de Aceptación de Donaciones**

Si su iglesia recibiera un legado no designado de \$100.000, ¿su consistorio se pondría de acuerdo en cómo utilizar ese donativo? Una política de aceptación de donaciones establece las directrices para recibir y utilizar las donaciones en el ministerio. También ayuda a discernir qué donaciones no son apropiadas para la iglesia.

- **Elabore un mensaje ministerial específico**

¿Qué hace bien? ¿Qué se esfuerza por hacer? Sea claro acerca de los objetivos del ministerio.

- **Comprenda los intereses y las etapas de la vida de su congregación**

Normalice las donaciones planificadas mediante el ejemplo, una conversación sincera y una política. Ofrezca a la gente un camino claro para hacer una donación planificada.

- **Fomente el compromiso de los donantes con su ministerio**

Cuente una historia convincente. ¿Tiene una buena respuesta a esta pregunta? ¿Qué hace los otros seis días de la semana?

- **Mantenga el rumbo**

Las donaciones planificadas son, por definición, un proceso a largo plazo. No ocurrirá en una semana. La planificación puede llevar tiempo.





LISTA PARA ESTABLECER UN PROGRAMA DE LEGADOS

¿Cómo empieza? ¿Qué debe hacer primero su consistorio? Creemos que preguntar "¿Por qué?" es más importante que preguntar "¿Qué?" o "¿Cómo?" Es esencial que las iglesias decidan cuáles son sus objetivos al establecer un Programa de Legados antes de empezar a solicitar donaciones.

Un error que cometen muchas organizaciones es establecer la táctica antes que la estrategia. Los donantes que apoyan a las iglesias quieren apoyar proyectos y programas que sean significativos para ellos tanto espiritual como económicamente. Dedicar tiempo y esfuerzo a definir esos objetivos y desarrollar una forma coherente de comunicarlos es crucial para el éxito de un programa nuevo.

La gente da por tres razones:

- Cree en la misión.
- Confía en los dirigentes.
- Existe un historial de gestión financiera.

Crear un plan con objetivos claros da a los donantes la confianza necesaria para hacer una donación.

Planifique un programa eficaz

- **Reúna a su equipo de liderazgo**

Organice un equipo de programa que proporcione un liderazgo coherente y una comunicación clara. Involucre a personas de su Comité de Mayordomía y a quienes puedan ser entusiastas defensores del programa ante diversos segmentos de la congregación. Incluya una combinación de competencias y experiencia relevante. Asegúrese de que el equipo represente a su congregación en toda su diversidad y características. Luego, deje que el equipo asuma el proyecto y ejerza la propiedad.

- **Cree una Visión de Legados**

La gente necesita saber cómo se utilizarán sus donaciones para sostener y mejorar el ministerio de su iglesia. Utilice la Hoja de trabajo Visión de Legados de este folleto para ayudar al equipo a crear una declaración convincente, apasionada, ambiciosa pero realista del futuro de la misión de su iglesia y de cómo su donación patrimonial beneficiará a la iglesia durante las próximas décadas.

- **Establezca un objetivo**

¿Qué espera conseguir con un Programa de Legados? ¿Desea crear un fondo de dotación o fomentar donaciones que apoyen una iniciativa? ¿Cuántos legados espera recibir al año? ¿Cuál es su plazo? ¿Cómo medirá el éxito? Responder a estas preguntas puede ayudar al equipo a determinar objetivos claros y mensurables del programa y orientar el desarrollo de un plan de comunicación. Puede ser útil desglosar los objetivos por grupos: membresías del consistorio, del coro o miembros que han dado fielmente durante tres años o más.



- **Desarrolle / Perfeccione las Políticas de Aceptación de Donaciones**

¿Dispone de directrices sobre los tipos de donaciones que se aceptarán? ¿Sabe cómo deben tratarse las donaciones de valores o bienes? ¿Cómo se invertirán y utilizarán estas donaciones? Se trata de decisiones cruciales que deben resolverse antes de poner en marcha un Programa de Legados. Reúnase con otras personas pertenecientes al equipo, y tal vez del consistorio, para explorar estas cuestiones. También es importante tener un conocimiento básico de las implicaciones legales y fiscales de los distintos tipos de donaciones desde la perspectiva del donante. Estos pasos son una parte importante de este proceso. Su Oficial de Relaciones Ministeriales dispone de modelos de políticas de aceptación de donaciones.

- **Conozca a su congregación**

Es importante conocer la edad, el estado civil, los niveles de ingresos y educación, la antigüedad en la afiliación, y las funciones de liderazgo de las personas que pertenecen a su congregación, pero también debe comprender sus necesidades y deseos de misión, así como sus pautas de donación. Las personas que hacen donaciones anuales al menos tres años seguidos tienen más probabilidades de hacer un legado cuando se les pregunta. Conocer este tipo de información puede ayudarle a dirigir sus esfuerzos y su comunicación a los donantes más probables.

- **Determine la logística del programa**

Se trata de los aspectos prácticos de cómo el equipo pondrá en marcha y ejecutará el programa. Tras definir sus objetivos y la composición de su congregación, puede empezar a establecer la estructura de su plan. ¿Cuánto tiempo puede dedicar a este programa? ¿Cuál será el calendario de reuniones? ¿Cuáles son las responsabilidades específicas de cada persona miembro del equipo? ¿Cuál es el plazo para alcanzar los objetivos y cuáles son los hitos en el camino?

- **Cree un plan de comunicación**

Un plan de comunicación es clave para un programa eficaz. Debe incluir todos los medios de comunicación previstos, incluido un calendario de eventos y objetivos generales. Una buena comunicación es algo más que enviar correos y peticiones financieras. Dedique un día con su equipo del programa a hacer una lluvia de ideas y planificar diversas formas de proyectar la visión de vivir hacia adelante y dar hacia adelante durante todo el año. El plan de comunicación de esta guía ofrece consejos. Hay más herramientas disponibles en el sitio web de la Fundación.

- **Establezca contacto personal**

Tenga un plan para hacer un seguimiento de cualquier persona que muestre interés en hacer una donación, tanto si se trata de una donación inmediata, como un fondo de dotación permanente, como de una donación diferida, como un fideicomiso benéfico. Un Oficial de Relaciones Ministeriales de la Fundación Presbiteriana puede trabajar con las membresías para ayudarles a hacer realidad sus sueños para la iglesia a través de sus donaciones. Se recomienda a los posibles donantes que consulten siempre a su abogado o asesor financiero.

- **Reconozca a los donantes**

El reconocimiento y la gratitud son elementos clave en un Programa de Legados. Dar las gracias a los donantes también puede animar a otros a considerar la posibilidad de incluir una donación benéfica en sus planes sucesorios. Asegúrese de respetar los deseos de las personas que prefieren no ser reconocidas públicamente.

- **Haga crecer su programa**

Una vez establecido su Programa de Legados, siga comunicándose con su congregación y manténgalo en primer plano. Desarrollar e implementar un programa ofrece multitud de oportunidades para dejar un legado y compartirlo.

Visión general de los planes de donación

Existen muchos vehículos y opciones para que los donantes y las iglesias establezcan Programas de Legados y gestionen los fondos en el transcurso del tiempo. La siguiente es una breve lista; es importante consultar con asesores financieros y jurídicos cualificados sobre el proceso adecuado para seguir adelante.

■ Fondos de Dotación Permanente –

Proporcionan ingresos a perpetuidad a la iglesia o a una misión elegida. El fondo puede constituirse en vida del donante o mediante un legado.

■ Fondos Asesorados por Donantes (FAD) –

Son como un talonario de cheques benéfico en línea, lo que hace que las donaciones sean convenientes y flexibles. Al ser una donación irrevocable, un FAD brinda la oportunidad de enseñar y compartir valores filantrópicos con hijos o nietos, y crea un legado de generosidad. El donante puede gestionar totalmente el fondo en línea, incluso hacer recomendaciones de subvenciones y adiciones al fondo.

■ Fideicomiso Caritativo Remanente* –

Permite al donante hacer una donación futura a la Iglesia o a su misión mientras recibe ingresos durante su vida. El fideicomisario gestiona los activos y efectúa los pagos al beneficiario de los ingresos. Cuando finalizan los pagos de ingresos, el resto de los activos del fideicomiso quedan disponibles para la labor de la Iglesia según los deseos del donante.

■ Fideicomiso Benéfico Principal* –

Atrae a personas que pueden estar sujetas a un elevado impuesto sobre el patrimonio. El beneficiario benéfico nombrado por el donante recibe pagos del fideicomiso, normalmente durante un plazo

determinado de años. Al final del plazo, los activos del fideicomiso se devuelven al patrimonio del donante o se traspasan a los herederos.

■ Legados benéficos –

Se realizan a través del testamento del donante. Un testamento puede redactarse para satisfacer diversas necesidades, como beneficiar a familiares y amigos. También puede satisfacer el deseo de apoyar una misión o un programa. Los legados pueden hacerse directamente a la iglesia o a la Fundación Presbiteriana para establecer un fondo de dotación permanente en beneficio de la iglesia.

■ Bienes inmuebles –

Pueden ofrecer oportunidades únicas de regalo, independientemente de que el valor de la propiedad haya aumentado o disminuido. Un donante puede donar una vivienda u otra propiedad que ya no utilice o que no desee gestionar. Un donante también puede donar una residencia personal o una propiedad agrícola y conservar su uso en vida.

■ Fondo Común de Ingresos –

Son donaciones reunidas e invertidas bajo gestión profesional. El individuo recibe una parte de los ingresos netos en función de su participación en el fondo común. En vida de la persona, esa parte se retira del fondo común para apoyar la misión presbiteriana designada.

Los donantes también pueden designar a su iglesia como beneficiaria de determinados bienes:

Seguro de vida – Nombrar a la iglesia como beneficiaria de una póliza de seguro de vida puede ofrecer beneficios, una oportunidad de hacer una donación donde otras opciones no son factibles y permite que una donación pase fuera de la sucesión testamentaria. Es posible que las pólizas ya no se necesiten o no sirvan para el fin para el que fueron concebidas originalmente, como un negocio que ya no existe, o para hijos o seres queridos que tal vez no necesiten los ingresos adicionales. Una donación de seguro de vida puede permitir al donante establecer una donación de tipo dotación que quizá no hubiera parecido posible en otras circunstancias. Para la mayoría de las pólizas, se trata de un sencillo proceso en línea.

Planes de Jubilación – Estos planes son cada vez más importantes para las donaciones benéficas. La designación de un beneficiario benéfico para cuentas de jubilación como cuentas IRA, 401(k)/403(b), Keogh y otras puede reducir las obligaciones fiscales del donante y sus herederos en materia de impuestos sobre la renta y sucesiones. Un donante también puede establecer un fideicomiso benéfico en vida utilizando activos de una cuenta de jubilación. Como en el caso anterior, suele tratarse de un sencillo proceso en línea.





SU PLAN DE LEGADOS

Es importante incluir a las personas pertenecientes a su congregación en cada etapa de sus vidas en la conversación sobre la planificación del patrimonio y las donaciones de legado a la iglesia.

Aunque pueda resultar tentador pensar sólo en las personas miembro de más edad, y las más ricas, de su congregación, recuerde que se trata en primer lugar de una conversación sobre la administración de los dones que Dios nos ha confiado.

Redacte una visión inspiradora del legado, en 300 palabras o menos, que explique la necesidad de legados y donaciones y muestre la diferencia que tales donaciones pueden marcar para construir y proteger el futuro de la iglesia. A continuación, incorpore esta visión a sus materiales de comunicación, mensajes y presentaciones.

Ejemplo de Declaración de Visión

Hacer una donación patrimonial es un acto gozoso de adoración en respuesta a los dones de Dios y una respuesta al honor de servir como administrador de esos dones. Estas donaciones sirven al reino de Dios en la Tierra al proporcionar apoyo financiero permanente para el ministerio y la misión de *[Nombre de la iglesia]*. El *[nombre del Programa de Legados]* incluye dos dotaciones que proporcionan apoyo financiero a largo plazo a dos áreas: necesidades de capital/instalaciones y Misión y Alcance.

Las donaciones a cualquiera de estas dotaciones aumentan el importe del principal y los ingresos por intereses que respaldan la finalidad de estas dotaciones. En los últimos años, la dotación de la propiedad nos ha permitido renovar la suite del Ministerio de Infancia en torno al plan de estudios Godly Play. Dirigido por nuestro Director de Educación Cristiana, Godly Play ha traído nueva energía y enfoque a la educación en la fe de nuestros infantes.

La dotación de Misión y Alcance ha proporcionado ingresos para apoyar a dos organizaciones de nuestra comunidad: El Banco de Alimentos de *[nombre]* y el Albergue para Personas sin Hogar. Al apoyar a estas organizaciones, cumplimos el mandato de Mateo 25 de ofrecer cobijo y comida a los necesitados, como hizo Cristo.

Dios ha sido bueno con nosotros en *[nombre de la iglesia]*, y estamos agradecidos por la gracia que nos ha concedido. Gracias por considerar una donación patrimonial como parte de su camino de fe.

Estas preguntas pueden ayudarle a empezar

- ¿Cómo ve ahora el papel de su iglesia en la comunidad? ¿Qué quiere que sea?
- ¿Hay algún grupo o necesidad particular con el que su iglesia esté comprometida?
- ¿Cómo crecerá o cambiará su compromiso en el futuro?
- ¿Hay algún grupo o necesidad que aún no se esté atendiendo?
- ¿Cómo podría su iglesia empezar a abordarlo?
- ¿Cómo contribuirán las donaciones testamentarias y otros legados a hacer realidad esta visión?



Plan de comunicación

Es importante contar con un plan de comunicación para todo el año. La gente hace sus testamentos y donaciones en función de los acontecimientos de la vida, no del calendario.

Los desencadenantes vitales más comunes son:

- **Matrimonio**
- **Compra o venta de bienes inmuebles**
- **Nacimiento de un hijo**
- **Jubilación**
- **Inicio de una enfermedad grave**
- **Poner los asuntos en orden en la etapa final de la vida**
- **Cambio significativo en la situación financiera**

Comparta la esperanza y la alegría de las Escrituras

Muchos pasajes bíblicos subrayan la alegría de dar, nuestro llamado a cuidar de la Tierra y la gente de Dios, y las promesas de la vida venidera.

- Elija uno o dos pasajes que realmente le hablen a usted y a su congregación.
- Deje que el Espíritu Santo trabaje a través de esos pasajes y de usted para ayudar a la gente a ver la importancia y el poder que sus donaciones podrían tener en los ministerios más cercanos a sus corazones.

Cuente historias

La gente quiere saber que sus donaciones tendrán un impacto.

- Cuente la historia de los legados que hoy marcan la diferencia en su iglesia.
- Deje que otros donantes compartan sus historias acerca de por qué están eligiendo bendecir a la iglesia con un regalo de legado.

Comparta estas historias de múltiples maneras

- **Por escrito** – En boletines, circulares, correos electrónicos, cartas a donantes, etc.
- **Testimonio** – Pida a las personas que se han comprometido en sus planes patrimoniales que compartan sus historias durante un sermón, un minuto para la misión, un taller o una clase. Además, prepare videos cortos que pueda compartir en su sitio web, canal de video en línea y en correos electrónicos. Y no es necesario un alto nivel de producción: ¡las capturas de video de un teléfono inteligente funcionan perfectamente!

Asegúreles que no tienen que ser ricos

Mucha gente cree que necesita ser rica para hacer un legado. Aunque las grandes donaciones ayudan, son la excepción y no la regla. La ofrenda de la viuda en Lucas 21 nos recuerda que no es el tamaño del regalo, sino la medida de la fe que representa.

- Haga saber a la gente que pueden dar pequeñas cantidades que se invertirán para que crezcan en los años venideros, y que ahora no les cuesta nada.
- Asegúrese de que sepan que pueden donar de otros activos como cuentas de jubilación, seguros de vida y bienes inmuebles.

Ore, luego pida

Antes de plantear a una persona de la congregación la posibilidad de hacer una donación de legado, ore. Pida la guía del Espíritu Santo. Ore para que sus palabras sean guiadas por Dios y para que exprese el amor de Cristo en el tiempo que pasen juntos. Recuerde que se trata de un acto de adoración, una expresión gozosa de gratitud por los dones que se nos han concedido. Refrésquese con la historia que su iglesia está contando sobre el Programa de Legados y las áreas particulares que necesitan apoyo. Familiarícese con los intereses y la experiencia de fe de la persona con la que se va a reunir.

La razón principal por la que la gente no hace legados es que nadie se lo ha pedido nunca. Cuando se pide a los donantes fieles que hagan un legado, la mayoría suele decir que sí. Quienes formen parte del Comité o pregunten a la gente sobre la posibilidad de hacer un legado deben ser personas que hayan incluido a la iglesia en su propio testamento y estar preparadas para hablar de ello.



Dé las gracias

Agradezca a menudo a los donantes y posibles donantes. Haga un seguimiento de cualquier contacto que tenga y agradézcale su tiempo, interés, aporte y generosidad.

Si deciden hacer un donativo, escríbales una nota personal agradeciéndoles su decisión, y refuerce la visión que están apoyando.

Pregunte a los donantes si desean que se les reconozca públicamente, ya sea a través de su programa de reconocimiento o mediante un anuncio en el boletín o la hoja informativa. Evite el lenguaje formal y la jerga. Que sea sencillo, claro y conversacional.

Domingo de Legados

El Domingo de Legados se celebra tradicionalmente el primer domingo de mayo, pero cualquier domingo de su elección puede ser el punto de partida de su programa. También puede planificar un Domingo de Legados varias veces al año. Cada domingo puede integrarse una campaña más amplia de concientización sobre la donación de legados.

Planificación de la comunicación

Programe publicaciones mensuales en las redes sociales con información útil e interesante sobre testamentos y otras donaciones de legados, así como sobre la visión de futuro de su iglesia. Envíe una carta anual de recordatorio de legados a todas las membresías de la iglesia. Envíe una carta especial a las personas que han donado de forma constante durante al menos los tres últimos años: es más probable que hagan un legado cuando se les pida.

Las páginas siguientes contienen ejemplos de cartas y otras comunicaciones personales que le servirán de plantilla.

Estimado [Nombre],

Gracias por considerar a [nombre de la iglesia] en su plan de sucesión. Hacerlo es un acto perdurable de fe en cómo nuestro Dios está trabajando a través de usted y a través de nuestra iglesia, y estamos agradecidos. Por favor, póngase en contacto con nosotros si desea hablar con alguien de la iglesia sobre la creación de su plan de sucesión. Podemos ponerle en contacto con los recursos que necesita para hacer un plan de sucesión que alcance sus objetivos financieros y espirituales.

El salmista nos dice que "Del Señor es el mundo entero, con todo lo que en él hay". Somos mayordomos de los generosos dones que Dios nos hace en vida y, en nuestra planificación patrimonial, más allá de nuestras vidas en esta Tierra. Nuestro consistorio ha creado un programa de donaciones de legado para recibir y gestionar las donaciones realizadas para hacer avanzar la obra del reino.

Los legados pueden adoptar diversas formas. Una forma de donación es la de dotación, que crea una cantidad principal que se invierte y cuyos beneficios se destinan a un fin concreto. Mientras que la mayoría de las dotaciones apoyan la propiedad, el ministerio o los programas, una dotación puede ser estructurada para alinearse con sus objetivos para el apoyo futuro de nuestra iglesia.

- Las dotaciones inmobiliarias financian proyectos de construcción de capital, mantenimiento de instalaciones y reparaciones de emergencia.
- Las dotaciones ministeriales proporcionan apoyo financiero al pastorado y al personal de la iglesia.
- Las dotaciones para programas apoyan la misión y el alcance, el compromiso con la comunidad y los programas educativos.

Si está interesado en hacer una donación a nuestra iglesia como parte de su planificación patrimonial, nuestro equipo de planificación de legados o su asesor financiero pueden ayudarle.

Las iniciativas abordan necesidades a corto plazo, como un nuevo órgano, un proyecto de construcción o un vehículo para uso de la iglesia. Las donaciones a la iniciativa apoyan esa necesidad y se destinan íntegramente a ese fin.

Una tercera opción a considerar es la donación de dinero en efectivo, bienes inmuebles o valores. Las donaciones de bienes inmuebles y valores mobiliarios son vendidas por la iglesia y el producto se destina al fin previsto. Las mejores donaciones son las no restringidas, que permiten a la congregación o al ministerio utilizar el bien o venderlo para satisfacer las necesidades del momento, aunque usted puede especificar una finalidad concreta para su donación.

Entendemos que se trata de decisiones importantes, basadas en la fe y reflejo de toda una vida de fe. Gracias por todo lo que está haciendo para que esta iglesia y esta comunidad sean mejores para todos nosotros. Y gracias por considerar hacer un regalo que hará nuestro mundo mejor, y más bello, para la próxima generación.

Atentamente,

[Firma]

2º TRIMESTRE

Añada un recordatorio de legado a su carta de recaudación de fondos de primavera. Puede ser un párrafo corto en el cuerpo de la carta, o incluirse como posdata.

Estimado [Nombre],

Estamos llamados a ser discípulos, a ser aquellos que difunden la palabra y el amor de Cristo a través de nuestra vida cotidiana y en nuestra vida en la iglesia. Los ministerios de nuestra iglesia proporcionan la estructura mediante la cual llevamos a cabo ese discipulado. Usted puede proporcionar un apoyo duradero a esos ministerios a través de su planificación patrimonial.

Hay varias maneras de apoyar a nuestro ministerio en su planificación patrimonial. Una forma sencilla es hacer a la Iglesia beneficiaria de su seguro de vida o plan de jubilación. En la mayoría de los casos, esto puede hacerse en línea en sólo unos minutos; puede indicarnos por escrito a qué ministerio desea que se destine esta donación.

Una forma de donación es la de dotación, que crea una cantidad principal que se invierte y cuyos beneficios se destinan a un fin concreto. Si está interesado en hacer una donación a nuestra iglesia como parte de su planificación patrimonial, nuestro equipo de planificación de legados o su asesor financiero pueden ayudarle.

Una tercera opción a considerar es la donación de dinero en efectivo, bienes inmuebles o valores. Las donaciones de bienes inmuebles y valores mobiliarios son vendidas por la iglesia y el producto se destina al ministerio de su elección. Las mejores donaciones son las no restringidas, que permiten a la congregación o al ministerio utilizar el bien o venderlo para satisfacer las necesidades del momento, aunque usted puede especificar una finalidad concreta para su donación.

El salmista nos dice que "Del Señor es el mundo entero, con todo lo que en él hay". Somos mayordomos de los generosos dones que Dios nos hace en vida y, en nuestra planificación patrimonial, más allá de nuestras vidas en esta Tierra. Nuestro consistorio ha creado un Programa de Legados para recibir y gestionar las donaciones realizadas para hacer avanzar la obra del reino.

Gracias por considerar la iglesia en su plan de sucesión.

Atentamente,

Firma

3er TRIMESTRE

Incluya una "nota de incentivo" con su carta de recaudación de fondos de otoño. Una nota de incentivo es una carta secundaria incluida en el envío principal. Debe ser más breve que la carta, más informal en su aspecto y tono, y proceder de un autor diferente, como alguien que haya planificado recientemente un legado y quiera animar a otros a hacerlo, o alguien que se haya beneficiado de un legado.

4º TRIMESTRE

Incluya un recordatorio de legado en su boletín de donantes de fin de año o en su carta anual de agradecimiento. Puede ser una breve historia de cómo un legado ha beneficiado a su iglesia o un simple agradecimiento para aquellos que han dejado una donación a la iglesia en su plan de sucesión.

El salmista nos llama a reconocer la fuente de todos los dones y Cristo nos llama a utilizarlos para promover el Reino en la Tierra. Las personas ancianas son las encargadas de tomar decisiones sobre la situación financiera de la iglesia. Estas decisiones deben abordarse con la oración y con una actitud abierta a la voz del Espíritu Santo. La Fundación Presbiteriana cuenta con recursos y personal para ayudar en la creación de un Programa de Legados.



200 E 12th Street, Jeffersonville, IN 47130
800-858-6127 presbyterianfoundation.org