

Trois avantages pour les professionnels de la finance qui s'associent à **Chartwell**

Par | Kelley Keehn, formatrice en finances, auteure et personnalité médiatique canadienne

Vos clients âgés et leurs familles peuvent être confrontés à un certain nombre de situations difficiles dont vous n'avez pas conscience, notamment le besoin de soutien accru en prenant de l'âge. Selon leur situation, ces personnes pourraient envisager de modifier leur maison pour la rendre plus accessible, de faire appel à des services de repas ou de soins à domicile, ou même de déménager dans une résidence pour aînés ou un centre de soins de longue durée.

Ces décisions peuvent être complexes et changer la vie de vos clients. C'est pourquoi il est important que vous compreniez les options qui s'offrent à eux et les considérations financières liées à chaque choix.

Voici trois raisons d'envisager un partenariat avec Chartwell, résidences pour retraités, le plus grand propriétaire et gestionnaire de résidences pour aînés au Canada, afin d'apporter une valeur ajoutée à votre entreprise et à votre clientèle :

1

Développer vos connaissances sur le secteur des résidences pour aînés afin de mieux conseiller vos clients âgés et leurs familles

Avec Chartwell, vous aurez accès à des informations et à des ressources sur la vie en résidence, ce qui vous permettra de renforcer votre expertise en matière de soutien aux aînés afin d'aider vos clients à explorer leurs options et à mener la meilleure vie possible.

Prenons l'exemple de vos clients qui ont des problèmes de mobilité ou de perte de mémoire ou qui ont simplement besoin de plus de soins au quotidien, ou de ceux qui ont mentionné les difficultés que leurs parents éprouvent à la maison. Ils ont peut-être du mal à entretenir la maison de leurs parents, ou à coordonner des services comme les soins ou les repas à domicile, la livraison d'épicerie, le transport pour les visites chez le médecin, la tonte de la pelouse ou le déneigement, et bien d'autres choses encore. Comment pouvez-vous les aider?

Lorsque vous entendez parler de ces difficultés et que vous connaissez les options offertes, vous pouvez orienter les conversations vers des résultats axés sur des solutions.

En explorant l'option de la vie en résidence avec vos clients – qu'il s'agisse d'un aîné ou de son enfant d'âge adulte qui s'inquiète pour lui – vous pouvez clarifier les choses pendant une période à la fois déroutante et stressante. Cela peut lui permettre de passer à une nouvelle étape de sa vie : plus facile, plus simple et plus sereine.



