

# 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.



## 2

### Accroître votre clientèle au moyen de références

Il est important de noter que de nombreux aînés et leurs familles s'adressent à Chartwell pour en savoir plus sur la vie en résidence avant de savoir s'ils peuvent se la permettre. Lorsque vous vous associez avec des conseillers en location de résidences Chartwell de votre région, ceux-ci peuvent vous recommander des clients qui ne sont pas déjà en relation avec un professionnel de la finance et qui ont besoin de conseils avant de s'engager à emménager – un avantage qui aide toutes les parties concernées.

En vous associant à Chartwell, vous aurez également la possibilité d'entrer en contact avec les résidents actuels et leurs familles, tout en faisant la promotion de vos services.



## 3

### Obtenir un avantage concurrentiel

En vous présentant comme un conseiller polyvalent doté de connaissances et d'une expertise sur les options de vie en résidence, vous obtiendrez un avantage concurrentiel dans les périodes les plus incertaines. Jamais vos clients n'ont eu autant besoin de vous pour anticiper leurs besoins et mettre en évidence leurs points faibles – il s'agit là d'une véritable qualité humaine que la technologie ne pourra jamais remplacer!

Cependant, comme nous le savons, les professionnels de la finance ne cherchent pas tous à approfondir leurs connaissances. En suivant de près les tendances de la vie en résidence, vous en faites non seulement profiter à vos clients, mais vous pouvez aussi recevoir des références

non sollicitées de la part d'autres personnes, ce qui vous permet de saisir les occasions d'affaires que les autres professionnels de la finance n'ont pas su saisir.

Compte tenu de la forte croissance du nombre de Canadiens vieillissants, quoi de plus important que d'offrir à ceux-ci un chez-soi sécuritaire et axé sur leur bien-être? Quant aux enfants de ces aînés, ils veulent voir leurs parents s'épanouir et profiter de la vie, tout comme nous le souhaiterions pour nos propres parents et proches vieillissants. C'est l'occasion pour vous de ne pas seulement servir vos clients, mais aussi de développer vos activités tout en devenant un chef de file dans votre secteur.

Vous souhaitez communiquer avec un conseiller en location d'une résidence Chartwell de votre région? Nous vous invitons à contacter: