

# Comment aider un client à gérer l'argent de son parent âgé

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

C'est le genre d'histoire que j'entends de plus en plus souvent ces jours-ci

Brenda m'a contactée après avoir assisté à une présentation virtuelle que j'ai faite pour Chartwell sur l'abordabilité de la vie en résidence. Son père vivait seul dans sa maison depuis le décès de la mère de Brenda plusieurs années auparavant. En raison de la COVID-19, il était presque impossible pour Brenda de prodiguer à son père le même niveau de soins qu'avant la pandémie. Elle avait l'impression que tout lui tombait dessus en même temps. La santé physique et cognitive de son père a commencé à se dégrader presque du jour au lendemain, et elle peinait elle-même à s'en sortir. En l'espace de quelques semaines, elle a dû réparer et vendre la maison de son père, trouver une résidence pour aînés où il pourrait s'installer, et s'occuper de ses finances. C'était comme si on lui avait mis la corde au cou; elle peinait à respirer!



Toutefois, Brenda n'aurait pas dû avoir à vivre une telle situation. En planifiant et en ayant des conversations en amont, son père et elle auraient pu éviter d'être brusqués et réfléchir tranquillement aux décisions importantes qui les attendaient.

En tant que professionnel de la finance, vous ne trouverez probablement pas surprenant qu'un tiers des adultes canadiens ne soient pas préparés à la retraite. Cependant, saviez-vous que les trois quarts des Canadiens n'ont rien prévu dans leur plan de retraite pour couvrir les frais supplémentaires engendrés par les soins et les services de soutien?

**Les trois quarts des Canadiens n'ont rien prévu dans leur plan de retraite pour couvrir les frais supplémentaires engendrés par les soins et les services de soutien.**

Cela vous donne une occasion en or d'éduquer vos clients et de les aider à planifier cette éventualité, en plus de gagner une importante part de marché en tant que chef de file de ce domaine en pleine expansion qui préoccupe les aînés et leurs familles.

## Passez en revue votre liste de clients

C'est l'occasion parfaite de passer en revue votre liste de clients et d'entrer en contact avec les enfants d'âge adulte qui ont des parents vieillissants. En anticipant leurs besoins actuels et futurs, vous leur permettrez de souffler un peu et vous aurez la possibilité de nouer des liens plus étroits avec eux.

Envisagez de contacter les clients qui ont un parent nécessitant davantage de soins, qui ont exprimé de l'anxiété à propos de la situation de leur parent ou qui aident un parent récemment devenu veuf.

En 2016, on comptait 1,835 million de veuves et de veufs au Canada. Pour quatre veuves, il y a un veuf, et leur âge moyen en 2011 n'était que de 56 ans. Bien que tous les aînés devraient se préparer pour la vie à la retraite et voir à leurs futurs besoins des années d'avance, les personnes qui vivent seules risquent davantage de souffrir de solitude, d'isolement ou de malnutrition, de chuter, et bien plus encore.

Vos clients qui ont un parent veuf depuis peu ont probablement besoin d'aide pour gérer ses finances, s'occuper de son testament, nommer un mandataire, etc.



## Offrez des conseils opportuns et pertinents

Vous savez que toute décision relative aux investissements peut entraîner des conséquences majeures, comme la perte de revenus potentiels, et entraîner des répercussions fiscales inattendues. Pensez une fois de plus à vos clients et à leurs parents vieillissants : ils pourraient prendre des décisions sans comprendre leur incidence sur les prestations gouvernementales et l'impôt. En fait, les données montrent que **moins de 20 % des veuves et des veufs s'inquiètent des conséquences fiscales des retraits qu'ils effectuent**. Voilà donc une excellente occasion de faire découvrir à vos clients les différentes options de financement qui s'offrent à leurs parents vieillissants, que ceux-ci décident de demeurer à la maison ou de déménager dans une résidence pour aînés.

Il s'agit également du moment idéal pour travailler avec vos clients afin d'explorer leurs options de vie en résidence. Vous pouvez les guider virtuellement ou en personne et les encourager à entamer le processus bien avant qu'ils aient besoin de soins. Nous savons tous que, pour prendre des décisions complexes comme celles-ci, il vaut mieux s'y prendre aussi d'avance que possible. Ainsi, vos clients seront bien préparés pour l'avenir.

Enfin, qu'il s'agisse d'un appel téléphonique ou par vidéo, ou d'une mention dans votre infolettre, vous devrez rappeler à vos clients l'importance de désigner un mandataire pour eux-mêmes ou leurs parents bien avant qu'ils n'en aient besoin et de discuter de l'abordabilité longtemps à l'avance.

## Pourquoi Brenda avait besoin d'un professionnel

Si vous vous demandez ce qu'il est advenu de Brenda et de cette histoire, la bonne nouvelle est que son père s'est bien installé dans une résidence Chartwell à Midland, en Ontario, et qu'il saute du lit chaque

profit. Elle ne connaît pas du tout les crédits d'impôt qu'elle peut demander pour couvrir les coûts de la résidence et néglige ainsi des milliers de dollars auxquels elle pourrait avoir droit. Son père et elle s'inquiétaient du fait que le produit de la vente de la maison ne suffirait peut-être pas à couvrir la totalité d'un séjour dans une résidence pour aînés; ils auraient tous deux pu retrouver la tranquillité d'esprit s'ils avaient eu un plan financier et un professionnel à leurs côtés.



matin pour rejoindre son club de bridge. Mais tout n'est pas parfait : comme Brenda n'a pas de professionnel de la finance à sa disposition, l'argent provenant de la vente de la maison de son père dort dans un compte d'épargne sans qu'ils puissent en tirer

L'histoire de Brenda n'est pas un cas isolé, et personne ne devrait se retrouver seul face à de telles questions financières. Sensibilisez votre réseau et vos clients afin que des personnes comme Brenda et son père ne passent pas entre les mailles du filet. Vous pouvez les aider à avoir la confiance nécessaire pour s'offrir la retraite qu'ils méritent et pour faire face à la transition et aux décisions financières auxquelles ils seront confrontés.

---

## À propos de Kelley Keehn

Formatrice en finances personnelles, auteure, conférencière et personnalité médiatique, Kelley compte plus de 20 ans d'expérience dans le secteur financier canadien. Elle vient de publier son dixième livre, *Talk Money to Me*, et a conçu deux cours audio. Siégeant à de nombreux comités de premier plan dans le secteur financier, Kelley a accordé des milliers d'entrevues à la télévision, à la radio et dans la presse écrite, les quelles ont porté sur une multitude de sujets liés à la littérature financière et visaient le grand public. Sa mission est d'aider les Canadiens à se sentir bien avec leur argent.



---

Le contenu de cette vidéo est offert à titre informatif uniquement. Elle ne doit pas être considérée comme un conseil juridique ou financier. Vous devriez consulter votre propre professionnel des services juridiques, fiscaux ou financiers pour déterminer ce qui convient le mieux à vos besoins personnels. Les points de vue, pensées et opinions exprimés sont uniquement ceux de Kelley Keehn, et pas nécessairement ceux de Chartwell, résidences pour retraités ou de ses filiales.