

L'ENVIRONNEMENT FISCAL DU PARTICULIER



IMPÔT SUR LE REVENU, IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE

2 jours

PROGRAMME DE LA FORMATION

Cette année est particulièrement marquée par la réforme de L'Impôt sur la Fortune Immobilière

P.1 L'IMPÔT SUR LE REVENU

- › Le foyer fiscal
- › La notion de résident fiscal
- › La composition du foyer fiscal
- › Le quotient familial

P2 LE MÉCANISME DE L'IMPÔT SUR LE REVENU

- › Schéma du calcul de l'impôt
- › Analyse des différents revenus
- › Revenus du travail
- › Revenus du capital
- › Revenus du patrimoine
- › Le calcul de l'impôt

Diaporama sur le foyer fiscal (différentes catégories d'enfants, foyers fiscaux particuliers)

Diaporama sur les revenus catégoriels

Cas pratique : couple marié cadre avec enfants d'unions différentes + TNS

Exercice : remplir la déclaration de revenus

P3 L'IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE

- › Les principes généraux de l'IFI
- › Composition du foyer fiscal
- › Modalités d'imposition (seuil d'imposition, barème)

P4 DÉTERMINATION DU PATRIMOINE IMPOSABLE

- › Les biens taxables
- › Les biens exclus de l'assiette fiscale
- › es biens exonérés (partiellement ou totalement)
- › Le passif

Diaporama sur le schéma général de l'impôt (foyer, modalités d'imposition)

Diaporama sur le patrimoine imposable et le passif admis en déduction

Cas pratique : suite du cas couple marié cadre + TNS

Exercice : Calculer l'IFI de ce couple

OBJECTIFS

Comprendre les principes fiscaux régissant l'organisation familiale du particulier
Cerner les différentes catégories de revenus pour être capable de faire le calcul de l'impôt
Aborder et comprendre les différentes étapes de la déclaration de l'IR et de l'IFI

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Savoir répondre aux questions essentielles des clients sur leur cadre fiscal
Faciliter le conseil et la vente de solutions financières ou produits défiscalisant en rapport avec les dernières évolutions fiscales
cette formation est assurée par un Expert Immobilier judiciaire

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Conseillers clientèle, chargé de clientèle, Responsables animateurs d'unités commerciales, CGP, Agents, Courtiers
Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation
Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

