

L'ENVIRONNEMENT FISCAL DU PARTICULIER

2 jours

IMPÔT SUR LE REVENU, IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés

L'IMPÔT SUR LE REVENU (IR)

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

LE MÉCANISME DE L'IMPÔT SUR LE REVENU

- › Schéma du calcul de l'impôt
- › Analyse des différents revenus

Diaporamas : le foyer fiscal (différentes catégories d'enfants, foyers fiscaux particuliers) - les revenus catégoriels

- › Revenus du travail
- › Revenus du capital
- › Revenus du patrimoine
- › Le calcul de l'impôt

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

Cas pratique : remplir la déclaration de revenus

L'IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE (IFI)

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

DÉTERMINATION DU PATRIMOINE IMPOSABLE

- › Les biens taxables
- › Les biens exclus de l'assiette fiscale
- › Les biens exonérés : partiellement ou totalement

Schéma général de l'impôt (foyer, modalités d'imposition) - Le patrimoine imposable et le passif admis en déduction

- › Le passif

Cas pratique : suite du cas couple marié cadre + TNS

Cas pratique : calculer l'IFI de ce couple



OBJECTIFS

- Conseiller les clients en tenant compte des principes fiscaux régissant l'organisation familiale du particulier.
- Réaliser un calcul de l'impôt selon les différentes catégories de revenus.
- Déterminer les différentes étapes de la déclaration de l'Impôt sur le Revenu (IR) et l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI).
- Répondre aux questions essentielles des clients sur leur cadre fiscal.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Une formation permettant de détecter les opportunités de rebond par la vente de produits d'épargne financière et par la préconisation de solutions de défiscalisation immobilière
- Elle prend en compte les dernières évolutions fiscales et les derniers bouleversements important en terme d'imposition du patrimoine

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Conseillers clientèle, chargés de clientèle, responsables animateurs d'unités commerciales, Conseillers en Gestion de Patrimoine (CGP), agents, courtiers

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

