

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

Participant(e)

Mme M. Nom.....
Prénom.....
Fonction.....
E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)
Tél. (ligne directe).....
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :
.....

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).
Merci de préciser votre choix :

Formation + Accès e-ressources pendant un an * Formation seule

Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie.....

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
Adresse.....
Code postal | | | | | Ville.....
Téléphone..... Fax.....
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....
Service/Fonction.....
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom.....
Prénom.....
Service/Fonction.....
E-mail.....
Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :
GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....
Numéro de prise en charge.....
Adresse de votre OPCO.....
Code postal | | | | | Ville.....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/

Prise en charge (si parcours certifiant) :
 CPF Entreprise OPCO