

OBJECTIFS

- Appréhender les problématiques fiscales des clients particuliers
- Savoir compléter une déclaration de revenus
- Savoir faire du rebond commercial lors d'un entretien en clientèle
- Savoir orienter l'épargne en fonction de la fiscalité du client

CONTENU DE LA FORMATION

Pré positionnement

Introduction : Quelques statistiques

Dérouler le schéma de l'impôt avec le traitement des différents revenus

- Comprendre les mécanismes de calcul de l'impôt (le foyer fiscal)
- Distinguer la fiscalité selon le type de revenus (salaire, pensions, revenus de l'épargne, revenus fonciers...)
- Connaître les fondamentaux de la fiscalité des professionnels
- Savoir expliquer les subtilités de l'acompte et de la dispense d'acompte
- Comprendre le PAS

Comment réduire ses impôts ?

- Les réductions et crédits d'impôts
- La défiscalisation
- Le plafonnement des niches fiscales

Les plus-values immobilières

Les enveloppes fiscales

L'assurance-vie

Le PEA et ses modifications liées à la loi Pacte

Zoom sur les donations successions

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Tour de table, interactivités et présentation avec support PowerPoint

PUBLICS

- Gestionnaire de Clientèle Particuliers
- Conseiller de Clientèle Particuliers
- Directeur d'agence

PRÉREQUIS

Aucun

ÉVALUATION

Quiz de rétention final

FORMATEURS

Nos formateurs sont tous issus du monde de la banque et de l'assurance.
(Liste non exhaustive)



ALZINA
Stéphane



DELATRE
Sébastien

DURÉE : 1 jour soit 7 heures

MOYENS TECHNIQUES :

Paperboard, vidéoprojecteur

PRIX : 1 750 € / jour

Possibilité de dégressivité
Maxi : 8 à 12 participants

LIEU : Sur site avec accès PMR