

Parcours nouveaux conseillers : bases de la fiscalité - BFBF

Code produit : BFBF

Niveau : Initiation

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 7.0

Tarif : 0,00 € HT

Eligible DDA : non

Public :

Nouveaux conseillers clientèle
(particuliers ou
professionnels),
collaborateurs débutant dans
un rôle de conseil financier,
agents d'accueil évoluant
vers des missions de conseil

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Comprendre les principaux impôts et leur fonctionnement
- Identifier l'impact de la fiscalité sur les produits d'épargne et les revenus du client
- Conseiller les clients de façon éclairée sur les dispositifs de fiscalité de l'épargne et de l'investissement
- Intégrer les obligations réglementaires et la transparence fiscale dans le conseil
- Adopter un langage clair et adapté vis-à-vis du client sur les questions fiscales

Programme de la formation

1. Introduction à la fiscalité française

- Rôles de l'impôt : redistribution, financement des services publics
- Principes de base : progressivité, territorialité, prélèvement à la source
- Grandes familles d'impôts : impôt sur le revenu (IR), impôt sur les sociétés, fiscalité du patrimoine, fiscalité indirecte
- Barème de l'IR et notion de quotient familial
- Introduction au prélèvement forfaitaire unique (PFU ou « flat tax »)

2. Fiscalité des revenus et de l'épargne

- Traitements et salaires, pensions, revenus fonciers
- Fiscalité des revenus de capitaux mobiliers : intérêts, dividendes
- Fiscalité des plus-values mobilières
- Prélèvements sociaux (17,2 %)
- Détail du PFU versus option pour le barème de l'IR
- Spécificités des contrats d'assurance vie (abattements, fiscalité selon l'antériorité)

3. Fiscalité du patrimoine et optimisation

- Impôt sur la fortune immobilière (IFI)
- Dons, successions : abattements, barèmes, exonérations
- Produits d'optimisation fiscale : PER, assurance vie, PEA, immobilier locatif
- Notions de démembrement, donation, pacte Dutreil (brève sensibilisation)
- Fiscalité et transmission de patrimoine

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama
- Ateliers
- Jeu de tri
- Carte des risques
- Simulation d'entretien découverte
- Challenge « argumentaire client »
- Echanges d'expériences

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.