Transformer les déclarations de revenus en opportunité commerciale

Référence ABA010A — Durée : 1 jour — 2022

Analysez un avis d'imposition et proposez un conseil adapté à vos clients !

Objectifs

- J'analyse précisément la situation fiscale de mon client
- Je propose des solutions concrètes pour la gestion patrimoniale et la préparation de la retraite
- Je mesure l'importance de connaitre la composition du foyer fiscal de mon client
- Je connais la fiscalité du particulier (IR, Revenus Fonciers) pour proposer les solutions défiscalisantes les plus pertinentes et adaptées

Programme

Des cas pratiques sont proposés aux apprenants avec une complexité croissante, avec pour chacun d'eux :

- Découverte du cas
- Proposition de solutions par les apprenants
- Pistes de solutions et échanges avec les participants

1ère séquence
• Découverte de la situation familiale et patrimoniale du client
• Les bonnes questions à poser, les bons reflexes à acquérir
• Point sur la situation fiscale :

- Nombre de parts, déductions possibles.
- Les revenus fonciers. Principes de l'IR.
- Projection après arrêt du crédit et pensions versées aux enfants.

• Proposition d'allègement de la pression fiscale
• Investissement en Pinel : théorie et exemple chiffré, calcul de l'IR en cas d'investissement Pinel

- PERE (retraite)

• Synthèse du cas client : qu'est ce qui est important à identifier pour créer une opportunité ?

2ème séquence
• Découverte de la situation familiale et patrimoniale du client
• Les bonnes questions à poser, les bons reflexes à acquérir
• Nombre de parts du foyer en cas d'enfants à charge.
• Réduction et crédit d'impôt : quelles différences ?
• Calcul des réductions et des crédits envisageables

Secteurs

- Assurance
- Banque Finance

Format

- Collectif
- Distanciel synchrone
- Présentiel

Compétences

- Performance commerciale
- Techniques métiers

Thémes

- Assurance vie
- Fiscalité
- Immobilier
- Retraite

Publics

- Collaborateurs
- Commerciaux
- Gestionnaires
- Responsables

Pré-requis

Aucun

Qualis Formation

• Point sur le plafonnement des niches fiscales. Plafonnement
• Proposition d'allègement de la pression fiscale
• Augmentation possible du plafonnement avec certains investissements

- Anticiper une baisse des revenus à la retraite (acquisition en nue-propriété)

• Synthèse du cas client : qu'est ce qui est important à identifier pour créer une opportunité ?

Modalités pédagogiques

- Partages d'expériences
- Réalisation d'exercices
- Traitement de cas pratiques

Modalités d'évaluation

- Questionnaire (amont, aval à chaud, aval à froid)

Qualis Formation