

Campagne «droit de timbre 2011»

Pour les primes uniques de PAX-DiamondLife



- PAX-DiamondLife – protection prometteuse du capital
- Description de la campagne
- Grandes lignes et conditions
- Mise à jour des systèmes d'établissement d'offres
- Fin de la campagne – ordinaire ou prématurée
- Informations aux clients et auxiliaires de vente

PAX-DiamondLife –protection prometteuse du capital

PAX-DiamondLife est un produit d'assurance vie liée à des participations avec protection du capital. L'apport d'épargne est placé dans un plan d'investissement avec protection du capital. La prime unique investie dans PAX-DiamondLife représente ainsi également une option intéressante pour un réinvestissement.

Les avantages les plus importants d'un seul coup d'œil:

- Protection du capital et chances d'obtenir un rendement dans une seule solution
- Protection par des lock-ins: Lorsque l'évolution est positive, le client profite des bénéfices sous forme d'augmentations définitives du niveau de protection du capital.
- Effet levier: Les possibilités de participation au fonds sont en plus multipliées par 4 par la ZKB.
- Solution purement suisse avec la Banque Cantonale de Zurich (banque suisse la plus sûre selon le classement de Global Finance) et le groupe Edmond de Rothschild, Genève.

Description de la campagne

La PAX lance la campagne «droit de timbre 2011» et prend en charge la totalité du droit de timbre pour PAX-DiamondLife moyennant prime unique! Il s'agit là d'une campagne limitée dans le temps servant de soutien de vente pour notre nouvelle gamme de protection du capital.

Grandes lignes et conditions

- Durée de la campagne du vendredi 09.09.2011 au mercredi 07.12.2011
- Début d'assurance autorisé du 01.10.2011 au 01.01.2012
- La campagne est gérée et comptabilisée par le code de campagne 141.
- Tous les montants de primes uniques sont admis pour la campagne (→ pas de PU minimale).
- Toutes les durées d'assurance possibles sont admises (→ aucune restriction en matière de durée).
- Il est indispensable que les documents de proposition soient soumis et le versement de la prime unique effectué dans les délais impartis pour éviter que les débits soient différés: Pour PAX-DiamondLife, il est important que les documents de proposition et la prime unique nous parviennent à temps. Si le début est différé, l'apport est investi dans un certificat lancé ultérieurement, ceci pouvant avoir des répercussions sur les prestations et la protection du capital. Dans pareil cas, il est possible que le client ait à signer un nouveau projet.

Les délais suivants sont applicables: La **totalité des documents de proposition** doit nous parvenir au siège social de la PAX au plus tard 5 jours ouvrés **ET** la prime unique 1 jour ouvré avant le début d'assurance.

- Les nouvelles conclusions de rachat de polices PAX existantes sont exclues de la campagne.

Mise à jour des systèmes d'établissement d'offres

À compter du 09.09.2011, les projets seront automatiquement établis avec le code de campagne 141 dans les programmes d'établissement d'offres QuickSale et QuickSalePlus, si les conditions s'y rapportant sont respectées. Sont admis tous les projets avec début contractuel du 01.10.2011 au 01.01.2012. Seules les propositions dont le projet correspondant porte le code de campagne en haut à droite de la page technique sont admises pour la campagne.

Le code de campagne fait apparaître sous financement sur la page prestations le texte qui suit:

«Droit de timbre fédéral, 2,5 % de la prime unique (est pris en charge par la PAX).»

Fin de la campagne – ordinaire ou prématurée

La proposition d'assurance doit parvenir au siège de la société PAX à Bâle au plus tard le 07.12.2011 pour pouvoir être encore admise pour la campagne. Le dernier début contractuel technique possible est le 01.01.2012.

La prime unique doit être payée au plus tard d'ici le 28.12.2011. Si le paiement de la prime unique nous parvient plus tard, la proposition est annulée. Si le client souhaite tout de même effectuer une conclusion après cette date, il lui faudra souscrire un nouveau projet (sans campagne «droit de timbre») et une nouvelle proposition.

La campagne est limitée à un volume de souscription défini. Si le budget de la campagne venait à être utilisé plus rapidement que prévu, la campagne serait alors abrégée. Dans ce cas, cette information sera transmise par nos partenaires PAX et assistants courtiers.

Informations aux clients et auxiliaires de vente

Les informations suivantes sont disponibles pour nos clients:

- Prospectus PAX-DiamondLife – prime unique
- Feuille d'information levier constant PPN
- Feuille d'information Prifund QUAM Multimanager 10 CHF

En outre, nous vous proposons divers auxiliaires de vente pour la préparation de la vente (FAQ, présentation, Product NEWS, feuille d'information sur le produit).

Nous vous souhaitons bien du succès avec cette campagne !