

La segmentation est une technique que nous utilisons pour déterminer le profil de risque du client.

Cette technique se base sur des critères qui sont le résultat d'études statistiques faisant le lien entre le nombre et /ou la gravité des sinistres et les caractéristiques présentées par une personne et/ou un bien.

Un profil de risque est ainsi établi pour chaque personne et/ou bien à assurer. Nous nous basons ensuite sur ce profil pour refuser ou accepter un dossier mais aussi pour en fixer la prime et les conditions d'assurance.

Dans un souci de transparence vis-à-vis des consommateurs\*, nous publions les critères de segmentation que nous utilisons pour les contrats suivants :

## **VIVIUM Protection juridique**

### **Critères d'acceptation**

#### **Protection juridique bateaux de plaisance**

- Bateaux à moteur : la puissance ;
- Bateaux sans moteur : la longueur.

### **Critères de tarification**

#### **Protection Juridique Vie privée**

- L'âge du preneur d'assurance ;
- La composition du ménage.

#### **Protection juridique bateaux de plaisance**

- Bateaux à moteur : la puissance ;
- Bateaux sans moteur : la longueur.

#### **Protection juridique activités temporaires**

- La nature de l'activité ;
- Le nombre de bénévoles et de participants ;
- La durée de l'activité ;
- L'utilisation de structures gonflables.

En pratique, afin de souscrire un contrat, vous devez répondre à une série de questions. Celles-ci sont rassemblées dans un document unique : la proposition d'assurance. C'est sur base de vos réponses que nous pourrions fixer les conditions d'assurance et la prime.



Pour éviter toute mauvaise surprise, il vous suffit de répondre correctement et complètement aux différentes questions. Si des changements se produisent en cours de contrat, nous vous demandons aussi de nous les signaler le plus rapidement possible.

\* Un consommateur est une personne physique qui achète de l'assurance à des fins privées.