

Presentado por: Ensueño González y Jeimi Muñoz.

Asesorado por: Oscar Javier Robayo Pinzon y Sandra Rojas Berrio.

Caracterización del proceso de Decisión de Compra en la categoría de seguro de vida individual con ahorro

RESUMEN

Este artículo tiene como objetivo principal describir el proceso de toma de decisiones de compra en la categoría de seguros de vida individual con ahorro en Colombia. Lo anterior dado que se hace necesario entender el proceso de toma de decisión identificando diferencias entre las características actitudinales y comportamentales entre los consumidores que compran seguros de vida individual con ahorro. Dada la finalidad de este trabajo y su alcance temporal fue de corte transversal no experimental, la ejecución de la estrategia metodológica demandó instrumentos cualitativos, por tanto su diseño fue exploratorio (Creswell, 2003). Entre los principales hallazgos se encontró un factor común entre los participantes como es la procrastinación, la complejidad de la compra y que la decisión de compra está determinada por cuatro factores: factores situacionales, factores individuales, factores sociales y factores de las actividades de marketing de las compañías de seguro.

PALABRAS CLAVE

Decisión de compra, seguro de vida, comportamiento del consumidor, intención de compra, ahorro

KEY WORDS

Purchase decision, Life Insurance, consumer behavior, purchase intention, saving.