



MUITO + GESTÃO

Anais da Semana Científica e de Extensão

Escola de Negócios - Univali
Curso de Administração
Campus de Balneário Camboriú

O PERFIL DE COMPRA DOS CLIENTES DA MVBC CORRETORA DE SEGUROS

Thais Trevisan¹
Elvis Roni Bucior²

RESUMO

Este trabalho teve como principal objetivo analisar o perfil de compra dos clientes da MVBC Corretora de Seguros a partir de registros internos, tendo como objetivos específicos identificar o perfil demográfico dos clientes, levantar as principais escolhas quanto às contratações de seguros e verificar relações entre os perfis básicos e as opções de compra dos seguros. Para atingir seu propósito, evidenciou-se o comportamento de compra do consumidor, o processo de decisão de compra, os fatores que influenciam a decisão de compra e a necessidade de segurança. Abordou-se temas como o mercado de seguros, com sua história, legislação, processos, tipos de seguros, modalidades e elementos de coberturas. Por fim, ocorreu a identificação do perfil do consumidor do seguro auto da corretora. Tratou-se de uma pesquisa com abordagem quantitativa e procedimento documental, com dados levantados a partir do sistema de registros internos da corretora.

Palavras-chave: Palavras chave: Perfil do cliente. Processo de compra. Seguros.

¹ Acadêmico (a) do Curso de Administração, UNIVALI – Campus Balneário Camboriú/SC.
t_trevisan@hotmail.com

² Prof. Esp. Orientador, UNIVALI – Campus Balneário Camboriú /SC. elvis@univali.br