

# Estudio de Compras y Comunicación 2023 de Florida Blue

El estudio sobre la Compra y Comunicación 2023 fue llevado a cabo para entender mejor las necesidades de apoyo que tiene el consumidor al momento de elegir un plan y los canales de comunicación de su preferencia. El estudio se realizó por Internet a través de un panel independiente de 420 residentes de Florida.

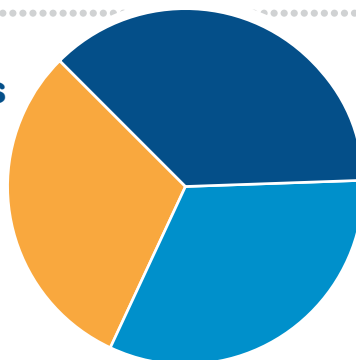


## COMPRA:

3 razones principales por las cuales las personas compran



**32%** quieren conocer lo nuevo o lo que hay disponible



**39%** el médico ya no acepta su seguro

**34%** por el incremento en el costo mensual de su plan

Razón con menor consideración



**12%** publicidad

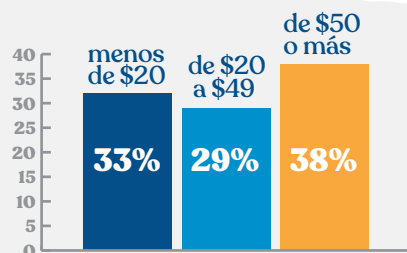


## Tiempo dedicado a la compra

**34%** 2 días o menos (Medicare 43%)



¿Cuál sería el incremento en el pago mensual que le haría comprar?



## Apoyo durante la compra

**46%** de familia o amigos  
Miembros de Medicare solamente **39%**  
Compradores hispanos **66%**

**39%** del agente

**30%** de la búsqueda y comentarios por Internet

**27%** de proveedores de atención de salud



## Facilidad de compra

En general, el **51%** de los encuestados piensan que el proceso es fácil de entender.



La mayoría: Incremento hasta **62%** para las personas con Medicare

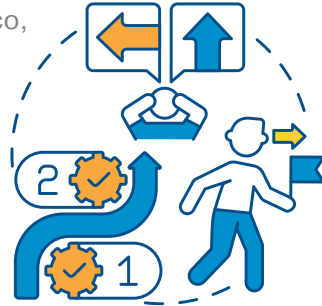


La minoría: Solo el **36%** de las personas sin seguro piensan que el proceso es fácil de entender

## TOMA DE DECISIONES:

¿En qué se fijan las personas cuando están buscando un plan? (Muy o mucho muy importante)

- 83%** los costos para ver a un médico, las medicinas recetadas o la sala de emergencias
- 80%** en los médicos de preferencia que están dentro de la red
- 79%** una amplia red de hospitales, médicos, especialistas y laboratorios



- 78%** el costo mensual de la prima
- 76%** es una compañía que conozco y en la que confío
- 54%** en programas de recompensas o incentivos



**Si el costo de tu plan, los servicios, los beneficios y la red fuera la misma, ¿qué cosas te harían considerar o elegir a una compañía de seguros en específico?**

**41%**  
ventajas  
adicionales y  
servicios

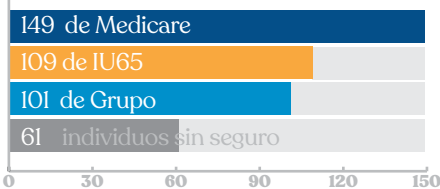


	Total de participantes que están de acuerdo o muy de acuerdo	Participantes de ACA	Participantes de Medicare	Participantes cubiertos por su empleador
El seguro de salud me ayuda a lograr mis objetivos de bienestar	82%	78%	90%	83%
La mayoría de las compañías de seguros de salud quieren ayudar a sus clientes a mejorar o mantener su salud	76%	71%	88%	78%
Tener un seguro de salud brinda tranquilidad	86%	74%	98%	89%

## ANTECEDENTES:



**420**  
Número total de encuestados



- El estudio en línea fue realizado por un proveedor externo en nombre de Florida Blue, en el mes de octubre del 2023. Los participantes de la encuesta tenían 18 años o más.
- Se incluyeron aquellos participantes que no cuentan actualmente con un seguro, individuos que compran sus planes a través del Mercado, personas que tienen cobertura con planes patrocinados por el empleador y personas que son elegibles para Medicare.

### Los participantes fueron seleccionados bajo el siguiente criterio:

- Experiencia con el seguro
- Estado de salud
- Elegibilidad para recibir subsidio
- Edad, género, ingreso, condado
- Canales de compra
- Recursos de apoyo