

Transcript: Sara

Marulanda-5617515474501632-6606950244597760

Full Transcript

Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes. ¿Sí, por favor, el señor José Zamora? Sí, él habla. Hola, señor Zamora, le hablamos de Benefits in the Car de parte de Vertela, Terra Services o Terra Staffing. Ajá. Mire, eh, me han mandado a darle información sobre los planes que tenemos. Eh, dicen que usted está buscando un plan que más o menos se parezca al plan que tiene usted en este momento con UHC. Ajá. Bueno, ese es un major medical insurance, o sea, un seguro mayor. El único plan que Terra Staffing tiene que más o menos se pueda comparar con ese es uno que se llama MVP o minimum value plan. Ajá. Ese plan, eh, cubre-- bueno, lo que ellos ofrecen, los beneficios que ofrecen los cubre todos 100 % después de que usted alcanza el deducible, que son seis mil quinientos dólares dentro de la red y diez mil fuera de la red. Y yo para agarrar... para, para hacer todo ese presupuesto ahorita. Si yo-- pues yo solo le, le, le doy la información que hay. Eh, ellos le van a cubrir lo que son los medicamentos especializados a la emergencia, urgencias, todo. 100 %, pero primero tiene que alcanzar ese deducible de seis mil quinientos o si no usted le toca pagar todo hasta que lo alcance. ¿Es el único plan que tienen? Ese es el único que se parece un poquito al que usted tiene en este momento, porque los otros son, eh, cubren un... como le dice, un cargo fijo. Por ejemplo, denme un momentito, yo llevo hasta allá. Por ejemplo, el VIP standard lo que paga, por ejemplo, para la sala de emergencia es cincuenta dólares, y eso lo paga dos veces al día. Eh, para el centro de atención urgente, cincuenta dólares cuatro veces, I mean, dos veces al año, cuatro veces al año. Eh, para la sala de emergencia, para el centro, para la oficina del médico, también lo que cubre cincuenta dólares al día, cuatro veces al año. O sea, lo único que parece un poquito un seguro mayor es el MVP, pero pues como le digo, hay que... Hay que primero- Sí, sí, primero hay que alcanzar el deducible, sí, señor. Hay que hacer primero seis mil dólares. Seis mil quinientos, sí. Yo en realidad, pues yo creo que, que le iría de pronto un poco mejor con algún plan del estado. Sí. Como sería... Marketplace. Ellos de pronto tengan algo como más accesible, porque es que seis mil quinientos dólares es mucho dinero. La verdad que para meter seis mil quinientos dólares primero, para que puedan hacer cargo de todos los cien por ciento, pues tengo que pagar seis mil quinientos dólares primero para que se hagan cargo de todo. Sí, señor, exactamente. Guau. ¿Y no, y no tiene, no tendrían un teléfono o algo donde yo pudiera hablar alguno a otro lado? ¿Me podría- Ah, no. No, no, yo lo único que sé es, por ejemplo, el nombre Marketplace, pero, pues en realidad teléfonos de, de, de ellos no, no tenemos nosotros. Es como si fuera la competencia. No los tenemos. Entiendo, la verdad. Sí, señor. Lo siento mucho, qué pena. Pues... Pues déjeme ver qué puedo hacer, ¿no? Y si no, ¿a qué número podría regresarle la llamada? A ese número que me ofrece. ¿Y qué número le sale ahí? Es a uno ochocientos cuatro nueve siete cuatro ocho cinco seis. Sí. Es el número de nosotros. Puede preguntar por Sara. Yo con muchísimo gusto le ayudo. ¿Sara?

Sara, sí, soy la única Sara aquí, sí, señor. Ok, Sara. Pues muchas gracias, Sara. Y voy a ver, a ver qué puedo hacer porque, pues en realidad sí necesito algo, la verdad, porque me quedé sin aseguranza. Yo le entiendo completamente, señor José. Pues ya en última instancia, en caso tal que no pueda, verdad, conseguir... Porque ya uno, eh, se pediría ayuda con, con un sponsor o cosa así, pero, pues por ahora sí es mejor primero buscar algo que esté a su, a su alcance antes de verdad comprometerse con un plan que de pronto uno no pueda. Yo por lo menos, yo no puedo pagarlo. Es que es mucho seis mil quinientos dólares, la verdad. Es demasiado, la verdad, y... Ok. Pues muchas gracias. Con muchísimo gusto, señor Zamora. Gracias a usted por contestar nuestra llamada de Benefits in the Car. Gracias, muy amable. Que esté muy bien, señor José, que se recupere pronto. Gracias, bye bye. Ok, bye.

Conversation Format

Speaker None: Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes. ¿Sí, por favor, el señor José Zamora? Sí, él habla. Hola, señor Zamora, le hablamos de Benefits in the Car de parte de Vertela, Terra Services o Terra Staffing. Ajá. Mire, eh, me han mandado a darle información sobre los planes que tenemos. Eh, dicen que usted está buscando un plan que más o menos se parezca al plan que tiene usted en este momento con UHC. Ajá. Bueno, ese es un major medical insurance, o sea, un seguro mayor. El único plan que Terra Staffing tiene que más o menos se pueda comparar con ese es uno que se llama MVP o minimum value plan. Ajá. Ese plan, eh, cubre-- bueno, lo que ellos ofrecen, los beneficios que ofrecen los cubre todos 100 % después de que usted alcanza el deducible, que son seis mil quinientos dólares dentro de la red y diez mil fuera de la red. Y yo para agarrar... para, para hacer todo ese presupuesto ahorita. Si yo-- pues yo solo le, le, le doy la información que hay. Eh, ellos le van a cubrir lo que son los medicamentos especializados a la emergencia, urgencias, todo. 100 %, pero primero tiene que alcanzar ese deducible de seis mil quinientos o si no usted le toca pagar todo hasta que lo alcance. ¿Es el único plan que tienen? Ese es el único que se parece un poquito al que usted tiene en este momento, porque los otros son, eh, cubren un... como le dice, un cargo fijo. Por ejemplo, denme un momentito, yo llego hasta allá. Por ejemplo, el VIP standard lo que paga, por ejemplo, para la sala de emergencia es cincuenta dólares, y eso lo paga dos veces al día. Eh, para el centro de atención urgente, cincuenta dólares cuatro veces, I mean, dos veces al año, cuatro veces al año. Eh, para la sala de emergencia, para el centro, para la oficina del médico, también lo que cubre cincuenta dólares al día, cuatro veces al año. O sea, lo único que parece un poquito un seguro mayor es el MVP, pero pues como le digo, hay que... Hay que primero- Sí, sí, primero hay que alcanzar el deducible, sí, señor. Hay que hacer primero seis mil dólares. Seis mil quinientos, sí. Yo en realidad, pues yo creo que, que le iría de pronto un poco mejor con algún plan del estado. Sí. Como sería... Marketplace. Ellos de pronto tengan algo como más accesible, porque es que seis mil quinientos dólares es mucho dinero. La verdad que para meter seis mil quinientos dólares primero, para que puedan hacer cargo de todos los cien por ciento, pues tengo que pagar seis mil quinientos dólares primero para que se hagan cargo de todo. Sí, señor, exactamente. Guau. ¿Y no, y no tiene, no tendrían un teléfono o algo donde yo pudiera hablar alguno a otro lado? ¿Me podría- Ah, no. No, no, yo lo único que sé es, por ejemplo, el nombre Marketplace, pero, pues en realidad teléfonos de, de, de, de

ellos no, no tenemos nosotros. Es como si fuera la competencia . No los tenemos. Entiendo, la verdad. Sí, señor. Lo siento mucho, qué pena. Pues... Pues déjeme ver qué puedo hacer, ¿no? Y si no, ¿a qué número podría regresarle la llamada? A ese número que me ofrece. ¿Y qué número le sale ahí? Es a uno ochocientos cuatro nueve siete cuatro ocho cinco seis. Sí. Es el número de nosotros. Puede preguntar por Sara. Yo con muchísimo gusto le ayudo. ¿Sara? Sara, sí, soy la única Sara aquí, sí, señor. Ok, Sara. Pues muchas gracias, Sara. Y voy a ver, a ver qué puedo hacer porque, pues en realidad sí necesito algo, la verdad, porque me quedé sin aseguranza. Yo le entiendo completamente, señor José. Pues ya en última instancia, en caso tal que no pueda, verdad, conseguir... Porque ya uno, eh, se pediría ayuda con, con un sponsor o cosa así, pero, pues por ahora sí es mejor primero buscar algo que esté a su, a su alcance antes de verdad comprometerse con un plan que de pronto uno no pueda. Yo por lo menos, yo no puedo pagarlo . Es que es mucho seis mil quinientos dólares, la verdad. Es demasiado, la verdad, y... Ok . Pues muchas gracias. Con muchísimo gusto, señor Zamora. Gracias a usted por contestar nuestra llamada de Benefits in the Car. Gracias, muy amable. Que esté muy bien, señor José, que se recupere pronto. Gracias, bye bye. Ok, bye.