

Transcript: Estefania

Acevedo-4814443968937984-5323804071903232

Full Transcript

Your call may be- Hello? Recorded for quality assurance purposes. Buenas tardes, estoy hablando de Benefits and a Card de parte de BGSS. Estoy tratando de comunicarme con José Antonio. Sí, él habla. Ah, estamos en este momento procesando los enrollment points para las agencias de empleo y tú elegiste no participar en recibir cobertura médica, pero también seleccionaste un plan médico. Yo solo te estaba llamando para preguntarte si querías siempre así declinar la cobertura o si sí querías participar. Sí. Sí. Sí, pues sí quiero, eh, eh, seguro, ¿no? Es que no me acuerdo. Andaba apurado ese día. Ok, porque tú elegiste solo uno y era para el virtual primary care. Y luego también lo declinaste. Pues ese, es que no me di cuenta, la verdad. Me lo mandaron. A lo mejor... Pero pues sí, sí necesito insurance, ¿no? Health insurance. Mmm. Okay, so si quieres participar, quieres ese plan que seleccionaste y quieres agregar adicionales o solo quieres el que está- Pues nada más el normal, el, el, el... Para que me cubra a mí no más, ¿no? Que yo- Es que... Bueno, hay diferentes para escoger. Hay tres diferentes-- No, no, no. Hay cuatro diferentes planes médicos que ellos ofrecen. Ah, si gustas te puedo mandar el guía de beneficios a tu correo electrónico. Ese guía tiene los- Sí, por favorcito. ¿Ok? Ese guía tiene los precios de los planes que ellos ofrecen y, si gustas, pues también te lo puedo explicar. Bueno, ¿cuál me recomiendas más? No sé si quieres mandarme el prim-- que me recomiendes o el que es más común o el que tú me recomiendes. So, no, no me dejan recomendar, pero si quieres te los explico ahorita y sí te mando de una vez el guía de beneficios. No sé si tengas tiempo. Sí, claro que sí. Ok, te acabo de mandar el guía de beneficios a tu correo electrónico. Ah, ¿me puedes verificar que lo has recibido? Va a llegar un correo que dice info@benefitsandcard.com. Ok. Si no lo ves luego, luego también habría el archivo del spam y el del junk, que a veces lo manda allí. Ajá. Ok. Y si gustas, pues te los voy explicando, pero si me puedes dejar saber si sí lo recibiste. So your name is... Where are you? ¿Dónde estás? También checaría el spam y el junk file. ¿En dónde estás? Eh, eh, ¿cómo? ???????????, ¿es o no? Ah, no. Se-- Va a llegar un correo que dice info, i-n-f-o, @benefitsandacard.com. Mmm. Y te lo mandé. Here it is. Aquí está. Ok. Y si gustas, pues te los puedo empezar a explicar. Muy bien. Ok, so, el primer plan que te voy a explicar se llama Stay Healthy and Easy Telarets. Este plan solo es un plan preventivo. A lo que me refiero es que este plan solo te va a cubrir una visita física al año, algunas vacunas, algunos exámenes de cáncer y de STDs y hasta algunas consultas. Pero con el plan preventivo en Easy Telarets, ese plan no te va a cubrir visitas al doctor si te enfermas, visitas al hospital si es que te lastimas, urgent care, sala de emergencia ni cirugías. Que solo es para servicios preventivos, ¿ok? Con el Easy Telarets también te tienes que mantener en la red y solo usar sus proveedores preferidos para recibir cobertura. Ofrecen beneficios para los medicamentos preventivos con Alexa y ofrecen algo que se llama Free RS, que te da acceso a diferentes medicamentos

genéricos por los Estados Unidos por un precio más barato. También este plan incluye algo que se llama Lyric Health Virtual Care, que te da acceso a visitas virtuales con proveedores médicos. Pero como dije, el Stay Healthy and Easy Telarets solo son para visitas preventivas, ¿ok? No para visitar si es que estás enfermo o vas al hospital. Si es que eliges ese plan preventivo, la deducción semanal de tu cheque para el plan de empleado es de quince dólares y sesenta y cinco centavos. También ofrecen otros tres planes médicos que se llaman los VIPs. Hay tres diferentes para escoger. Hay el VIP Standard, que es el más básico, el VIP Basic y el VIP Plus. De estos tres, estos cubren ya lo que sí sería las visitas al hospital si te lastimas, visitas al doctor si estuvieras enfermo, urgent care, emergency room y cirugías, pero no cubre el cuidado preventivo. So, no cubre lo que te cubriría el Stay Healthy and Easy Tele Red. Estos solo son para doctor, si estás enfermo, si están en sala de emergencia, urgent care... Y con estos tres no te tienes que mantener en la red, puedes usar proveedores afuera de la red o adentro de la red para recibir cobertura comparado al Easy Telard Red que te tienes que mantener en la red. Con estos tres puedes estar adentro o afuera. También ofrecen beneficios para los medicamentos, pero con Pharmaville que puedes pagar diez, veinte, treinta dólares para medicamentos genéricos y para los no genéricos ofrecen un descuento. También incluyen Lyric Health Virtual Care, como dije hace rato, te ofrece visitas virtuales con proveedores médicos y con los VIPs-El-- estos planes te ayudan a pagar una tarifa fija dependiendo para el servicio para el que vayas. El VIP Standard es el más básico porque no ofrece ni unidad de cuidados intensivos, beneficios de rehabilitación, ni ninguna cirugía preventiva que vayas a ocupar. Mientras que el Clásico y el Plus sí lo hacen. De los tres, el que te va a pagar un poquito más dependiendo al servicio para el que vayas va a ser el VIP Plus. So, te voy a dar un ejemplo. Si es que ocupas una cirugía en un hospital, el Standard, que es el más básico, solo te cubre doscientos cincuenta dólares por día, máximo de un día para este servicio, mientras que el Classic te cubre quinientos dólares por día, máximo de un día, y el VIP Plus te cubriría mil dólares por día, máximo de un día. Si es que vas a una cirugía en un consultorio médico, el Standard te cubre ciento veinticinco dólares por día, máximo de dos días, mientras que el Clásico te cubriría doscientos cincuenta dólares por día, máximo de dos días, y también el VIP Plus. Mm-hm. Y para pruebas de imagen, el estándar te cubriría cien dólares por día, el máximo de un día. También el Classic, cien dólares por día-- por máximo de un día y el VIP Plus, doscientos dólares por día, el máximo de un día. So, en unas áreas el Plus te cubre un poquito más que el Clásico y el Standard. Y el Clásico tiene todos los servicios que ofrece el Plus, pero el Plus te cubre un poquito más en dólares. Si es que eliges entre esos tres, el Básico, que es el Standard, sol-- para empleados, una deducción semanal de dieciséis dólares y setenta y ocho centavos, el Clásico sería de dieciocho dólares y cincuenta y cinco centavos y el VIP Plus, una deducción semanal para empleados de veintinueve dólares y setenta y cuatro centavos. So, esos son los planes médicos. Ya si te interesa- Agregar planes adicionales, esos planes adicionales que serían el dental, el visión, incapacidad a corto plazo, vida eterno... Esos planes ya son adicionales y también tienen sus propias deducciones. So, para el plan dental, para empleado es tres dólares y treinta y ocho centavos semanales. Para visión, el plan de empleado es de un dólar y noventa y nueve centavos. Pero si es que te interesa, esos los tendrías que agregar también con tu plan y ya pues- Haces una suma y dependiendo cuántos elijas y si eliges dependes, tiene que ver mucho con cuánto será tu deducción. Pero si es que te inscribes, pues yo también te dejo saber cuánto te saldría a la

semana. Mhm. Un cheque. Ok, entonces, pues estoy sacando aquí cuentas. Estamos treinta y... cuatro, treinta y cinco, cin-- treinta y cinco, por decir cincuenta el Plus, y el otro es veinti... Ok. So, ¿cuáles es-- cuáles son los que te interesan? Porque yo también puedo hacer la suma. Pues es que la verdad sí necesito dental. Ok. Y... El plan dental para empleado es de tres dólares y treinta y ocho centavos. Ya la deducción va cambiando si es que agregas dependes, como tú y tu esposa o tú y tus hijos o el plan de familia. No, nada más sería yo. No metería a nadie más. So, el dental y cuál otro te interesaría, si es que- El vi-- el vi-- el visión, pues son tus dólares, dices, uno noventa y nueve. Mhm. Sí, señor. Ok. Y eso sería igual. Esto, ¿esto estás hablando mensual o esto es...? Semanal. Estos planes son-- te los-- te hacen deducciones semanalmente de tu cheque. So, cada que te pagan, si es que te pagan semanalmente, pues semanalmente. Si es que te pagan así, dos veces a la semana, pues así. Pero son semanales. Cada que te pagan te hacen la deducción de tu cheque para esos planes que seleccionas. Y el, y el dental, por ejemplo, si al ir-- al i-- al ir con el dentista y me cobraría, por ejemplo, mil dólares, por decir... Me... ¿Cuánto, cuánto vendría yo pagando, me dijiste? So, para la visita preventiva te cubre cien dólares, al cien por ciento. Algo básico, como la limpieza de dientes, eso se cubre al ochenta por ciento de factura básica y los rayos X se cubren al ochenta por ciento y tu máximo anual es de quinientos dólares. Ok. Eh... Y sí tendrías que dar un deducible de una vez, si es que escoges el plan de empleado de cincuenta dólares. Pero ese deducible solo se da una vez. Pero tu máximo anual es de quinientos dólares. Y, y que-- so, aunque serían quinientos dólares, ¿pero abarcaría todo o no? So, es como- Por ejemplo, si me-- es-- por ejemplo, yo sé que necesito sacarme una muela del juicio. So, de tus-- los quinientos dólares de allí sería. Eso es tu máximo anual, solo quinientos dólares. O sea, yo pagaría quinientos dólares al año y me podrían arreglar todos los dientes conforme vaya yendo. So, esa-- yo solo de verdad que te puedo decir lo que veo en el, en el, ah, guía de beneficios. Mhm. Bueno, entonces lo que tú me estás dando a entender que si yo voy, yo pagaría quinientos dólares al año, y... No, tu máximo anual es quinientos dólares. Mhm. O sea, ¿qué significa eso? Que- Como la cantidad que ellos te cubren, quinientos dólares. No. Anuales. Ah, y de esos quinientos, la visita preventiva te lo cubre al cien por ciento. De esos quinientos, algo básico, como la limpieza de lentes, te lo cubre el ochenta por ciento. Si te tienen que llenar con una caries, la fractura básica, se cubre el ochenta por ciento de esos quinientos. Ah, si te tienen-- sacan fotos de la boca, rayos X, entonces te cubre el ochenta por ciento de esos quinientos dólares. Y sí, tendrías que dar un deducible de cincuenta dólares una vez. Bueno, entonces, el dental lo vamos a descontar porque no, mmm, no me sirve para nada. Está... Okey. Muy mal. La verdad. Y para el de visión, ese tiene sus copagos. So, el copago por el examen de la vista es de diez dólares. El copago en lentes y marcos es de veinticinco. No hay copago para montaje de lentes desde el contacto y tu subsidio de marcos es de ciento treinta dólares. Okey. Entonces, igual, necesito lentes, voy a pagar diez dólares, más los veinticinco, serían treinta y cinco. Eso sería, ¿no? Pero si tienes un examen de la vista, tendrías que pagar diez dólares. Okey. Y el copago en lentes y marcos- Y necesito camb-- y quiero cambiar de lentes, ponerme, pues comprar el marco y todo lo demás, ¿cuánto me cubriría? So, como te dije, yo solo de verdad que te puedo decir lo que veo en el día. Ah, lo que sí veo es que tu subsidio de marcos es solo de ciento treinta. So, si agarras unos más caros, pues te cubrirían ciento treinta, pero tú eres responsable por lo demás. Por la diferencia, por la diferencia. Okey. Y pagaría veinticinco dólares, ¿no? No sé. Veinticinco dólares es el copago en lentes y marcos. Okey. Muy bien.

Entonces, pues sí, visión sí déjame. Okey. Ahí sí está bien. Y en la-- y acá, pues sería-- estarías pagando el, ah... El clásico dices que, mmm, tendría que pagar quinientos dólares de copay. No. Ah, ¿pa cuál? El clásico, el VIP classic. El VIP classic para empleados solo tienes que pagar semanalmente dieciocho dólares y cincuenta y cinco centavos. Ya, ah, si estás viendo el guía, no sé si te des cuenta que dice beneficios de admisión al hospital. Quinientos dólares por día, no más, uno un día. Lo que te está diciendo allí es que si tu bill fuera de mil dólares, ellos te cubren quinientos dólares. Ya tú serías responsable para la otra cantidad, los otros quinientos. Mmm. Si me curan- Nada más me cobren cinq-- quinientos y yo pagaría los mil quinientos. So, si fueran mil dólares tu bill, ellos cubren quinientos y tú eres responsable por los otros quinientos. Okey. Bueno. ¿Y qué plan es que otros tienes además de que sean los VIP? El otro, o sea, uno que cubra bien, pues, que tengas que- So, solo, solo ofrecen esos, ah, esos cuatro. Bueno. El VIP, los tres VIP y el plan MSTLVX, que es el plan que solamente te cubre beneficios preventivos. Okey. ¿El de veintinueve setenta y cuatro estaría eso semanal? Sí, todos estos planes son a la semana. Okey. Bueno, entonces, pues déjame el, ah, el de dieciocho con cincuenta y cinco. Y le-- y le-- visión de uno con noventa y nueve. Okey. Ese es un total de veinte dólares y cincuenta y cuatro centavos semanales. Mmm. Para empezar, porque pues es todo lo que ofreces. El de mil, pues no. No te sabría decir, a menos que me quebrara un pie o algo así. Mmm. Pero bueno. Eh... pues, por ejemplo, si me siento mal y voy al doctor, me cubriría... Ah... doscientos cincuenta, me dijiste, quinientos. So, todos esos servicios es lo que cubre beneficios de admisión al hospital, beneficios de hospitalización, beneficios de unidades cuidados intensivos, beneficios de rehabilitación, cirugía en el hospital, ah, pruebas de imagen, estudio avanzado. Mmm. Bueno. Está bueno. Entonces, déjame, ¿qué? Empezar y a ver cuándo sea de ellos, ¿no? Okey, okey, so... ¿Mmm? Estaría pagando veinte cincuenta y cuatro. Sí, señor. Veinte cincuenta y cuatro semanalmente. Cada que te paguen, te deducirían eso de tu cheque. Okey, bueno. Muy bien. Okey, si le das permiso a BTSS, que haga la deducción de veinte dólares y cincuenta y cuatro centavos para el plan de visión de un dólar y noventa y nueve centavos para empleado y el VIP class de dieciocho dólares y cincuenta y cinco centavos para el plan de empleado. Mmm. Sí. ¿Okey? Por favor, permite una o dos semanas para que tu empleado empiece a hacer esa deducción. Ya cuando veas la primera deducción de-De 20 dólares y 54 centavos. Al siguiente lunes es cuando tu cobertura se hace activa y es la primera semana que tengas cobertura activa. Si gustas, el lunes... Ya cuando veas que te hicieron la deducción al siguiente lunes, si quieres los puedes llamar para pedir una tarjeta física del VIP Classic, que normalmente esa tarjeta nunca la mandan a... por correo, uno la tiene que pedir. Si tú quieres una física, al primer lunes que tengas cobertura, los puedes llamar y nosotros te la pedimos. Y ya esa primera semana que tengas ya cobertura activa, te va a llegar tu tarjeta el jueves o el viernes, la de visión. Lo primero vas a agarrar la de visión. Ah, perfecto. Bueno, muy bien. Entonces, así le hacemos. Entonces, sí. Lo autorizo para que me cobre los veinticua-- los veinte cincuenta y cuatro. Ok, permíteme. Nada más estaría yo, podría meter a... a este... A mi esposa. Perdón, ¿cuáles eran...? ¿Cuáles eran los últimos cuatro números de tu número de seguro social? Es que como que se me fue tu página. Treinta y uno treinta y tres. ¿Y dijiste que también querías agregar dependents? Pues no sé, me cobrarían más, ¿no? Y más o menos, es lógico, ¿no? Sí. ¿O no? ¿Sí? Sí, señora. Y sería... ah... Sería más, cuando agregas dependents, el, el precio va cambiando. So si es que eliges el plan de visión con- No, está bien así, déjame a mí solo entonces. Está bien. Okey. Bueno. So, ya solo

tienes que esperar hasta que te empiecen a hacer, ah, las deducciones. Ya cuando veas la primera deducción al siguiente lunes, es cuando ya tienes por cien cobertura activa. Ok. Ah, ¿y aquí le hablaría por teléfono a usted? ¿O tiene algún teléfono? Ok. Sí, es este número. Si es que quieres una física del VIP Classic, normalmente nunca mandan esa tarjeta por correo, solo mandan la de visión y dental. Ah, pero si quieres una física, nos puedes llamar ya cuando veas que te sacaron los veinte dólares y cincuenta y cuatro centavos de tu talón de cheque, nos puedes llamar al siguiente lunes a hacer ese pedido. Pero ya ese jueves o viernes que ya tengas cobertura, te van a mandar la de visión. Lo primero vas a agarrar la de visión y luego ya como que a los siete o diez días, vas a agarrar la de VIP Classic. Pero solo recuerda que sí los tienes que llamar, porque han- Ok, y esta aseguranza, ¿cuál es el nombre de la aseguranza? Ok. Es American Public Life. El de... Tu VIP Classic es American Public Life y el de tu plan vi-- de visión va a ser MetLife. MetLife Visión. Y en, y en el VIP, ¿cuál es? American Can you guess o American? American Public Life. Public Life. O luego le ponen APL. Ok. APL, APL. Ok. Y el MetLife es de visión. Y en, en el Class, en el Plus, VIP Plus, ¿cuál es? ¿Puedes-- me podrías decir el nombre? El VIP Plus... Ah, bueno, todos los VIPs son de misma compañía, de American Public Life. Ok. Bueno. Los tres son así. Muy bien, entonces lo dejamos así. Está bueno. Ok. Ya solo tienes que esperar hasta que te empiece a hacer la deducción. Y recuerda que si quieres una física, que los puedes llamar a este número para pedirles, nosotros te las pedimos. Ok, ¿cuál es tu nombre? Mi nombre es Stephanie. Estefani. Ok. Entonces, el uno ochocientos... a este teléfono. Ah, uno ochocientos cuatro noventa y siete cuarenta y ocho cincuenta y seis. ¿O no? Sí, ocho cero cero cuatro nueve siete cuarenta y ocho cincuenta y seis. Ok. Muchísimas gracias, Stephanie. De nada, que tengas un buen día. Igualmente, que pases feliz día de Thanksgiving también. Muchas gracias. Gracias, tú también . Gracias. Bye-bye. Thank you.

Conversation Format

Speaker speaker_0: Your call may be-

Speaker speaker_1: Hello?

Speaker speaker_0: Recorded for quality assurance purposes.

Speaker speaker_2: Buenas tardes, estoy hablando de Benefits and a Card de parte de BGSS. Estoy tratando de comunicarme con José Antonio.

Speaker speaker_1: Sí, él habla.

Speaker speaker_2: Ah, estamos en este momento procesando los enrollment points para las agencias de empleo y tú elegiste no participar en recibir cobertura médica, pero también seleccionaste un plan médico. Yo solo te estaba llamando para preguntarte si querías siempre así declinar la cobertura o si sí querías participar.

Speaker speaker_1: Sí. Sí. Sí, pues sí quiero, eh, eh, seguro, ¿no? Es que no me acuerdo. Andaba apurado ese día.

Speaker speaker_2: Ok, porque tú elegiste solo uno y era para el virtual primary care. Y luego también lo declinaste.

Speaker speaker_1: Pues ese, es que no me di cuenta, la verdad. Me lo mandaron. A lo mejor... Pero pues sí, sí necesito insurance, ¿no? Health insurance.

Speaker speaker_2: Mmm. Okay, so si quieres participar, quieres ese plan que seleccionaste y quieres agregar adicionales o solo quieres el que está-

Speaker speaker_1: Pues nada más el normal, el, el, el... Para que me cubra a mí no más, ¿no? Que yo-

Speaker speaker_2: Es que... Bueno, hay diferentes para escoger. Hay tres diferentes-- No, no, no. Hay cuatro diferentes planes médicos que ellos ofrecen. Ah, si gustas te puedo mandar el guía de beneficios a tu correo electrónico. Ese guía tiene los-

Speaker speaker_1: Sí, por favorcito.

Speaker speaker_2: ¿Ok? Ese guía tiene los precios de los planes que ellos ofrecen y, si gustas, pues también te lo puedo explicar.

Speaker speaker_1: Bueno, ¿cuál me recomiendas más? No sé si quieres mandarme el prim-- que me recomiendes o el que es más común o el que tú me recomiendes.

Speaker speaker_2: So, no, no me dejan recomendar, pero si quieres te los explico ahorita y sí te mando de una vez el guía de beneficios. No sé si tengas tiempo.

Speaker speaker_1: Sí, claro que sí.

Speaker speaker_2: Ok, te acabo de mandar el guía de beneficios a tu correo electrónico. Ah, ¿me puedes verificar que lo has recibido? Va a llegar un correo que dice info@benefitsandcard.com.

Speaker speaker_1: Ok.

Speaker speaker_2: Si no lo ves luego, luego también habría el archivo del spam y el del junk, que a veces lo manda allí.

Speaker speaker_1: Ajá. Ok.

Speaker speaker_2: Y si gustas, pues te los voy explicando, pero si me puedes dejar saber si sí lo recibiste.

Speaker speaker_1: So your name is... Where are you? ¿Dónde estás?

Speaker speaker_2: También checaría el spam y el junk file.

Speaker speaker_1: ¿En dónde estás? Eh, eh, ¿cómo? ??????????, ¿es o no?

Speaker speaker_2: Ah, no. Se-- Va a llegar un correo que dice info, i-n-f-o, @benefitsandacard.com.

Speaker speaker_1: Mmm.

Speaker speaker_2: Y te lo mandé.

Speaker speaker_1: Here it is. Aquí está.

Speaker speaker_2: Ok. Y si gustas, pues te los puedo empezar a explicar.

Speaker speaker_1: Muy bien.

Speaker speaker_2: Ok, so, el primer plan que te voy a explicar se llama Stay Healthy and Easy Telarets. Este plan solo es un plan preventivo. A lo que me refiero es que este plan solo te va a cubrir una visita física al año, algunas vacunas, algunos exámenes de cáncer y de STDs y hasta algunas consultas. Pero con el plan preventivo en Easy Telarets, ese plan no te va a cubrir visitas al doctor si te enfermas, visitas al hospital si es que te lastimas, urgent care, sala de emergencia ni cirugías. Que solo es para servicios preventivos, ¿ok? Con el Easy Telarets también te tienes que mantener en la red y solo usar sus proveedores preferidos para recibir cobertura. Ofrecen beneficios para los medicamentos preventivos con Alexa y ofrecen algo que se llama Free RS, que te da acceso a diferentes medicamentos genéricos por los Estados Unidos por un precio más barato. También este plan incluye algo que se llama Lyric Health Virtual Care, que te da acceso a visitas virtuales con proveedores médicos. Pero como dije, el Stay Healthy and Easy Telarets solo son para visitas preventivas, ¿ok? No para visitar si es que estás enfermo o vas al hospital. Si es que eliges ese plan preventivo, la deducción semanal de tu cheque para el plan de empleado es de quince dólares y sesenta y cinco centavos. También ofrecen otros tres planes médicos que se llaman los VIPs. Hay tres diferentes para escoger. Hay el VIP Standard, que es el más básico, el VIP Basic y el VIP Plus. De estos tres, estos cubren ya lo que sí sería las visitas al hospital si te lastimas, visitas al doctor si estuvieras enfermo, urgent care, emergency room y cirugías, pero no cubre el cuidado preventivo. So, no cubre lo que te cubriría el Stay Healthy and Easy Tele Red. Estos solo son para doctor, si estás enfermo, si están en sala de emergencia, urgent care... Y con estos tres no te tienes que mantener en la red, puedes usar proveedores afuera de la red o adentro de la red para recibir cobertura comparado al Easy Telard Red que te tienes que mantener en la red. Con estos tres puedes estar adentro o afuera. También ofrecen beneficios para los medicamentos, pero con Pharmaville que puedes pagar diez, veinte, treinta dólares para medicamentos genéricos y para los no genéricos ofrecen un descuento. También incluyen Lyric Health Virtual Care, como dije hace rato, te ofrece visitas virtuales con proveedores médicos y con los VIPs-- estos planes te ayudan a pagar una tarifa fija dependiendo para el servicio para el que vayas. El VIP Standard es el más básico porque no ofrece ni unidad de cuidados intensivos, beneficios de rehabilitación, ni ninguna cirugía preventiva que vayas a ocupar. Mientras que el Clásico y el Plus sí lo hacen. De los tres, el que te va a pagar un poquito más dependiendo al servicio para el que vayas va a ser el VIP Plus. So, te voy a dar un ejemplo. Si es que ocupas una cirugía en un hospital, el Standard, que es el más básico, solo te cubre doscientos cincuenta dólares por día, máximo de un día para este servicio, mientras que el Classic te cubre quinientos dólares por día, máximo de un día, y el VIP Plus te cubriría mil dólares por día, máximo de un día. Si es que vas a una cirugía en un consultorio médico, el Standard te cubre ciento veinticinco dólares por día, máximo de dos días, mientras que el Clásico te cubriría doscientos cincuenta dólares por día, máximo de dos días, y también el VIP Plus.

Speaker speaker_1: Mm-hm.

Speaker speaker_2: Y para pruebas de imagen, el estándar te cubriría cien dólares por día, el máximo de un día. También el Classic, cien dólares por día-- por máximo de un día y el VIP Plus, doscientos dólares por día, el máximo de un día. So, en unas áreas el Plus te cubre un poquito más que el Clásico y el Standard. Y el Clásico tiene todos los servicios que ofrece el Plus, pero el Plus te cubre un poquito más en dólares. Si es que eliges entre esos tres, el Básico, que es el Standard, sol-- para empleados, una deducción semanal de dieciséis dólares y setenta y ocho centavos, el Clásico sería de dieciocho dólares y cincuenta y cinco centavos y el VIP Plus, una deducción semanal para empleados de veintinueve dólares y setenta y cuatro centavos. So, esos son los planes médicos. Ya si te interesa- Agregar planes adicionales, esos planes adicionales que serían el dental, el visión, incapacidad a corto plazo, vida eterno... Esos planes ya son adicionales y también tienen sus propias deducciones. So, para el plan dental, para empleado es tres dólares y treinta y ocho centavos semanales. Para visión, el plan de empleado es de un dólar y noventa y nueve centavos. Pero si es que te interesa, esos los tendrías que agregar también con tu plan y ya pues- Haces una suma y dependiendo cuántos elijas y si eliges dependes, tiene que ver mucho con cuánto será tu deducción. Pero si es que te inscribes, pues yo también te dejo saber cuánto te saldría a la semana.

Speaker speaker_1: Mhm.

Speaker speaker_2: Un cheque.

Speaker speaker_1: Ok, entonces, pues estoy sacando aquí cuentas. Estamos treinta y... cuatro, treinta y cinco, cin-- treinta y cinco, por decir cincuenta el Plus, y el otro es veinti... Ok.

Speaker speaker_2: So, ¿cuáles es-- cuáles son los que te interesan? Porque yo también puedo hacer la suma.

Speaker speaker_1: Pues es que la verdad sí necesito dental.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: Y...

Speaker speaker_2: El plan dental para empleado es de tres dólares y treinta y ocho centavos. Ya la deducción va cambiando si es que agregas dependes, como tú y tu esposa o tú y tus hijos o el plan de familia.

Speaker speaker_1: No, nada más sería yo. No metería a nadie más.

Speaker speaker_2: So, el dental y cuál otro te interesaría, si es que-

Speaker speaker_1: El vi-- el vi-- el visión, pues son tus dólares, dices, uno noventa y nueve.

Speaker speaker_2: Mhm. Sí, señor.

Speaker speaker_1: Ok. Y eso sería igual. Esto, ¿esto estás hablando mensual o esto es...?

Speaker speaker_2: Semanal. Estos planes son-- te los-- te hacen deducciones semanalmente de tu cheque. So, cada que te pagan, si es que te pagan semanalmente, pues semanalmente. Si es que te pagan así, dos veces a la semana, pues así. Pero son semanales. Cada que te pagan te hacen la deducción de tu cheque para esos planes que seleccionas.

Speaker speaker_1: Y el, y el dental, por ejemplo, si al ir-- al i-- al ir con el dentista y me cobraría, por ejemplo, mil dólares, por decir... Me... ¿Cuánto, cuánto vendría yo pagando, me dijiste?

Speaker speaker_2: So, para la visita preventiva te cubre cien dólares, al cien por ciento. Algo básico, como la limpieza de dientes, eso se cubre al ochenta por ciento de factura básica y los rayos X se cubren al ochenta por ciento y tu máximo anual es de quinientos dólares.

Speaker speaker_1: Ok. Eh...

Speaker speaker_2: Y sí tendrías que dar un deducible de una vez, si es que escoges el plan de empleado de cincuenta dólares. Pero ese deducible solo se da una vez. Pero tu máximo anual es de quinientos dólares.

Speaker speaker_1: Y, y que-- so, aunque serían quinientos dólares, ¿pero abarcaría todo o no?

Speaker speaker_2: So, es como-

Speaker speaker_1: Por ejemplo, si me-- es-- por ejemplo, yo sé que necesito sacarme una muela del juicio.

Speaker speaker_2: So, de tus-- los quinientos dólares de allí sería. Eso es tu máximo anual, solo quinientos dólares.

Speaker speaker_1: O sea, yo pagaría quinientos dólares al año y me podrían arreglar todos los dientes conforme vaya yendo.

Speaker speaker_2: So, esa-- yo solo de verdad que te puedo decir lo que veo en el, en el, ah, guía de beneficios.

Speaker speaker_1: Mhm. Bueno, entonces lo que tú me estás dando a entender que si yo voy, yo pagaría quinientos dólares al año, y...

Speaker speaker_2: No, tu máximo anual es quinientos dólares.

Speaker speaker_1: Mhm. O sea, ¿qué significa eso? Que-

Speaker speaker_2: Como la cantidad que ellos te cubren, quinientos dólares.

Speaker speaker_1: No.

Speaker speaker_2: Anuales. Ah, y de esos quinientos, la visita preventiva te lo cubre al cien por ciento. De esos quinientos, algo básico, como la limpieza de lentes, te lo cubre el ochenta por ciento. Si te tienen que llenar con una caries, la fractura básica, se cubre el ochenta por ciento de esos quinientos. Ah, si te tienen-- sacan fotos de la boca, rayos X, entonces te

cubre el ochenta por ciento de esos quinientos dólares. Y sí, tendrías que dar un deducible de cincuenta dólares una vez.

Speaker speaker_1: Bueno, entonces, el dental lo vamos a descontar porque no, mmm, no me sirve para nada. Está...

Speaker speaker_2: Okey.

Speaker speaker_1: Muy mal. La verdad.

Speaker speaker_2: Y para el de visión, ese tiene sus copagos. So, el copago por el examen de la vista es de diez dólares. El copago en lentes y marcos es de veinticinco. No hay copago para montaje de lentes desde el contacto y tu subsidio de marcos es de ciento treinta dólares.

Speaker speaker_1: Okey. Entonces, igual, necesito lentes, voy a pagar diez dólares, más los veinticinco, serían treinta y cinco. Eso sería, ¿no?

Speaker speaker_2: Pero si tienes un examen de la vista, tendrías que pagar diez dólares.

Speaker speaker_1: Okey.

Speaker speaker_2: Y el copago en lentes y marcos-

Speaker speaker_1: Y necesito camb-- y quiero cambiar de lentes, ponerme, pues comprar el marco y todo lo demás, ¿cuánto me cubriría?

Speaker speaker_2: So, como te dije, yo solo de verdad que te puedo decir lo que veo en el día. Ah, lo que sí veo es que tu subsidio de marcos es solo de ciento treinta. So, si agarras unos más caros, pues te cubrirían ciento treinta, pero tú eres responsable por lo demás.

Speaker speaker_1: Por la diferencia, por la diferencia. Okey. Y pagaría veinticinco dólares, ¿no? No sé.

Speaker speaker_2: Veinticinco dólares es el copago en lentes y marcos.

Speaker speaker_1: Okey. Muy bien. Entonces, pues sí, visión sí déjamelos.

Speaker speaker_2: Okey.

Speaker speaker_1: Ahí sí está bien. Y en la-- y acá, pues sería-- estarías pagando el, ah... El clásico dices que, mmm, tendría que pagar quinientos dólares de copay.

Speaker speaker_2: No. Ah, ¿pa cuál?

Speaker speaker_1: El clásico, el VIP classic.

Speaker speaker_2: El VIP classic para empleados solo tienes que pagar semanalmente dieciocho dólares y cincuenta y cinco centavos. Ya, ah, si estás viendo el guía, no sé si te des cuenta que dice beneficios de admisión al hospital. Quinientos dólares por día, no más, uno un día. Lo que te está diciendo allí es que si tu bill fuera de mil dólares, ellos te cubren quinientos dólares. Ya tú serías responsable para la otra cantidad, los otros quinientos.

Speaker speaker_1: Mmm. Si me curan- Nada más me cobren cinq-- quinientos y yo pagaría los mil quinientos.

Speaker speaker_2: So, si fueran mil dólares tu bill, ellos cubren quinientos y tú eres responsable por los otros quinientos.

Speaker speaker_1: Okey. Bueno. ¿Y qué plan es que otros tienes además de que sean los VIP? El otro, o sea, uno que cubra bien, pues, que tengas que-

Speaker speaker_2: So, solo, solo ofrecen esos, ah, esos cuatro.

Speaker speaker_1: Bueno.

Speaker speaker_2: El VIP, los tres VIP y el plan MSTLVX, que es el plan que solamente te cubre beneficios preventivos.

Speaker speaker_1: Okey. ¿El de veintinueve setenta y cuatro estaría eso semanal?

Speaker speaker_2: Sí, todos estos planes son a la semana.

Speaker speaker_1: Okey. Bueno, entonces, pues déjame el, ah, el de dieciocho con cincuenta y cinco. Y le-- y le-- visión de uno con noventa y nueve.

Speaker speaker_2: Okey. Ese es un total de veinte dólares y cincuenta y cuatro centavos semanales.

Speaker speaker_1: Mmm. Para empezar, porque pues es todo lo que ofreces. El de mil, pues no. No te sabría decir, a menos que me quebrara un pie o algo así.

Speaker speaker_2: Mmm.

Speaker speaker_1: Pero bueno. Eh... pues, por ejemplo, si me siento mal y voy al doctor, me cubriría... Ah... doscientos cincuenta, me dijiste, quinientos.

Speaker speaker_2: So, todos esos servicios es lo que cubre beneficios de admisión al hospital, beneficios de hospitalización, beneficios de unidades cuidados intensivos, beneficios de rehabilitación, cirugía en el hospital, ah, pruebas de imagen, estudio avanzado.

Speaker speaker_1: Mmm. Bueno. Está bueno. Entonces, déjame, ¿qué? Empezar y a ver cuándo sea de ellos, ¿no?

Speaker speaker_2: Okey, okey, so... ¿Mmm?

Speaker speaker_1: Estaría pagando veinte cincuenta y cuatro.

Speaker speaker_2: Sí, señor. Veinte cincuenta y cuatro semanalmente. Cada que te paguen, te deducirían eso de tu cheque.

Speaker speaker_1: Okey, bueno. Muy bien.

Speaker speaker_2: Okey, si le das permiso a BTSS, que haga la deducción de veinte dólares y cincuenta y cuatro centavos para el plan de visión de un dólar y noventa y nueve centavos para empleado y el VIP class de dieciocho dólares y cincuenta y cinco centavos

para el plan de empleado.

Speaker speaker_1: Mmm. Sí.

Speaker speaker_2: ¿Okey? Por favor, permite una o dos semanas para que tu empleado empiece a hacer esa deducción. Ya cuando veas la primera deducción de-De 20 dólares y 54 centavos. Al siguiente lunes es cuando tu cobertura se hace activa y es la primera semana que tengas cobertura activa. Si gustas, el lunes... Ya cuando veas que te hicieron la deducción al siguiente lunes, si quieres los puedes llamar para pedir una tarjeta física del VIP Classic, que normalmente esa tarjeta nunca la mandan a... por correo, uno la tiene que pedir. Si tú quieres una física, al primer lunes que tengas cobertura, los puedes llamar y nosotros te la pedimos. Y ya esa primera semana que tengas ya cobertura activa, te va a llegar tu tarjeta el jueves o el viernes, la de visión. Lo primero vas a agarrar la de visión.

Speaker speaker_1: Ah, perfecto. Bueno, muy bien. Entonces, así le hacemos. Entonces, sí. Lo autorizo para que me cobre los veinticua-- los veinte cincuenta y cuatro.

Speaker speaker_2: Ok, permíteme.

Speaker speaker_1: Nada más estaría yo, podría meter a... a este... A mi esposa.

Speaker speaker_2: Perdón, ¿cuáles eran...? ¿Cuáles eran los últimos cuatro números de tu número de seguro social? Es que como que se me fue tu página.

Speaker speaker_1: Treinta y uno treinta y tres.

Speaker speaker_2: ¿Y dijiste que también querías agregar dependents?

Speaker speaker_1: Pues no sé, me cobrarían más, ¿no? Y más o menos, es lógico, ¿no?

Speaker speaker_2: Sí.

Speaker speaker_1: ¿O no? ¿Sí?

Speaker speaker_2: Sí, señora. Y sería... ah... Sería más, cuando agregas dependents, el, el precio va cambiando. So si es que eliges el plan de visión con-

Speaker speaker_1: No, está bien así, déjame a mí solo entonces. Está bien.

Speaker speaker_2: Okey.

Speaker speaker_1: Bueno.

Speaker speaker_2: So, ya solo tienes que esperar hasta que te empiecen a hacer, ah, las deducciones. Ya cuando veas la primera deducción al siguiente lunes, es cuando ya tienes por cien cobertura activa.

Speaker speaker_1: Ok. Ah, ¿y aquí le hablaría por teléfono a usted? ¿O tiene algún teléfono? Ok.

Speaker speaker_2: Sí, es este número. Si es que quieres una física del VIP Classic, normalmente nunca mandan esa tarjeta por correo, solo mandan la de visión y dental. Ah, pero si quieres una física, nos puedes llamar ya cuando veas que te sacaron los veinte

dólares y cincuenta y cuatro centavos de tu talón de cheque, nos puedes llamar al siguiente lunes a hacer ese pedido. Pero ya ese jueves o viernes que ya tengas cobertura, te van a mandar la de visión. Lo primero vas a agarrar la de visión y luego ya como que a los siete o diez días, vas a agarrar la de VIP Classic. Pero solo recuerda que sí los tienes que llamar, porque han-

Speaker speaker_1: Ok, y esta aseguranza, ¿cuál es el nombre de la aseguranza? Ok.

Speaker speaker_2: Es American Public Life. El de... Tu VIP Classic es American Public Life y el de tu plan vi-- de visión va a ser MetLife.

Speaker speaker_1: MetLife Visión. Y en, y en el VIP, ¿cuál es? American Can you guess o American?

Speaker speaker_2: American Public Life.

Speaker speaker_1: Public Life.

Speaker speaker_2: O luego le ponen APL.

Speaker speaker_1: Ok. APL, APL. Ok. Y el MetLife es de visión. Y en, en el Class, en el Plus, VIP Plus, ¿cuál es? ¿Puedes-- me podrías decir el nombre?

Speaker speaker_2: El VIP Plus... Ah, bueno, todos los VIPs son de misma compañía, de American Public Life.

Speaker speaker_1: Ok. Bueno.

Speaker speaker_2: Los tres son así.

Speaker speaker_1: Muy bien, entonces lo dejamos así. Está bueno.

Speaker speaker_2: Ok. Ya solo tienes que esperar hasta que te empiece a hacer la deducción. Y recuerda que si quieres una física, que los puedes llamar a este número para pedirles, nosotros te las pedimos.

Speaker speaker_1: Ok, ¿cuál es tu nombre?

Speaker speaker_2: Mi nombre es Stephanie.

Speaker speaker_1: Estefani. Ok. Entonces, el uno ochocientos... a este teléfono. Ah, uno ochocientos cuatro noventa y siete cuarenta y ocho cincuenta y seis. ¿O no?

Speaker speaker_2: Sí, ocho cero cero cuatro nueve siete cuarenta y ocho cincuenta y seis.

Speaker speaker_1: Ok. Muchísimas gracias, Stephanie.

Speaker speaker_2: De nada, que tengas un buen día.

Speaker speaker_1: Igualmente, que pases feliz día de Thanksgiving también. Muchas gracias.

Speaker speaker_2: Gracias, tú también .

Speaker speaker_1: Gracias. Bye-bye. Thank you.