

Transcript: Estefania

Acevedo-4577795227303936-5279009137016832

Full Transcript

Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes. Gracias por comunicarse con Benefits in a Card, habla Stefany, ¿cómo te puedo asistir? Sí, buenas tardes. Hola, buenas tardes. Yo estoy llamando porque, bueno, me dijeron que me debía comunicar con usted en referencia a-sobre los planes que-que tienen por medio del trabajo. Ok, ¿para qué agencia estás trabajando? Eh, HHS. Okey. ¿Y cuáles son los últimos cuatro números de tu número de Seguro Social? 7851. ¿Y tu nombre? Beitamar Alejandra Rodríguez González. Ok, por cuestiones de seguridad, ¿me puedes verificar tu dirección y tu fecha de nacimiento, por favor? ¿Cómo? Este, mi dirección es 3221... Dash Drive, Ocean Spring. Ok, ¿y el estado? Y, eh, Mississippi. Ok, gracias. Mi fecha de nacimiento es 7/7/1976. Ok, gracias. Tu número sigue siendo 929 293 3207. Sí, correcto. Luego tengo b de bueno e-i-z-a-r-g 76 arroba gmail.com. Arroba gmail.com. Ajá. Ok. ¿Y ya sabes los planes que te quieras inscribir o quieras que te *****? No, eh, requiero, requiero-- Disculpa que te interrumpa. Requiero información al respecto porque, eh, no desconozco, pues. Ok, so si quieres yo te puedo mandar el guía que tiene todos los planes que ellos ofrecen y ese guía también incluye los precios de esos planes y sírvetelos, te los explico también. Ok. ¿Ese es un buen correo electrónico para enviártelo? Sí. Disculpa, me dijiste cuál era el correo, porque tengo dos. Sí, es, ah, b, e, i, z, a, r, g, 7, 6, arroba gmail.com. Ok. Ya te lo voy a enviar, permíteme. ¿Y me puedes certificar para asegurarme que sí lo recibiste? Va a llegar de un correo que dice info@benefitsinacard.com. Y ya te lo voy a enviar en estos momentos. Ok, ya te lo acabo de enviar. Si no lo ves, luego-luego también checarías la de spam y de junk. Ok, déjame... En la bandeja de spam. Ajá, info... Sí, ya me llegó. Ok, ¿y me dices cuando estés lista para que te los empiece a explicar? Ok, déjame instalarlo. Ok. Ok. So, el primer plan que te voy a explicar, ah, solo ofrecen tres diferentes planes médicos y algunos adicionales. El primer plan que te voy a explicar se llama el Stay Healthy MSTLRX. Este plan es tu plan preventivo. A lo que me refiero con eso es que te va a cubrir como una visita física al año, algunas vacunas, algunos exámenes de cáncer, de STDs, pero tu plan preventivo solamente te va a cubrir esos servicios. Ah, no te va a cubrir las visitas al doctor si es que vas enferma, visitas al hospital, ni sala de emergencias, ni urgent care, ni cirugías. Solo son para servicios preventivos. Este plan es el Stay Healthy, el RX. Con este plan también requieres que te mantengas en la red y solo utilices sus proveedores preferidos para recibir cobertura. Este plan también ofrece beneficios para los medicamentos con Alexa y ofrece una membresía con Free RS, que te da acceso a medicamentos genéricos por un precio más barato. Y también el plan Stay Healthy MECPRS ofrece virtual urgent care, que te da asistencia virtualmente con proveedores médicos, um-Pero tu plan Stay Healthy solamente es para visitas preventivas. ¿Okey? Si es que eliges este plan para un empleado sería quince dólares y sesenta y cinco centavos semanales de tu cheque. Luego también hay un segundo plan

médico. Este se llama el VIP Standard. El VIP Standard es el que sí te va a cubrir tus visitas al doctor si vas enferma, visitas al hospital, sala de emergencias, urgent care y cirugías. Y con el VIP Standard no requieres solamente quedarte en la red, puedes utilizar proveedores afuera de la red o adentro de la red para recibir cobertura. Pero tu VIP Standard no te cubre las visitas preventivas, so, que sería como una visita física al año, algunas vacunas, algunos exámenes de cáncer, de STDs... Entonces, al revés comparado a la Stay Healthy ME/C, so este solo-solamente te cubre ya las visitas ya cuando estás enferma o vas al hospital, sala de emergencias... También ofrecen beneficios para los medicamentos con Pharma Bill, dependiendo del medicamento genérico que ocupes puedes pagar diez, veinte, treinta dólares... Y para los no genéricos ofrecen un descuento. Este plan también incluye el Virtual Urgent Care y el VIP Standard no incluye ni beneficios de unidad de cuidados intensivos, beneficios de registro ni ninguna cirugía preventiva que vayas a ocupar. Pero el VIP Standard sí cubre una tarifa fija dependiendo del servicio para el que vayas. So, por ejemplo, para beneficios de admisión al hospital, el VIP Standard te cubre quinientos dólares por día, máximo de un día. Beneficios de hospitalización te cubren una tarifa fija de cincuenta dólares por día, máximo de treinta días. Cirugía en el hospital te cubre una tarifa fija de doscientos cincuenta dólares por día, en máximo de un día. Si es que eliges el VIP Standard para empleado, sería una deducción semanal de dieciséis dólares y ochenta y un centavos de tu cheque. Luego hay un tercer plan médico que te incluye el beneficio de cuidado preventivo, que sería una visita física al año, algunas vacunas, algunos exámenes de cáncer, de STDs... Y también te cubre el área de visitas al hospital, sala de emergencias, urgent care, doctor visits... So, estos incluyen los dos beneficios, comparado a los últimos dos que te acabo de explicar, solo incluye uno o el otro. Um, el que incluye los dos beneficios se va a llamar el Stay Healthy MS Enhanced. So, el MS Enhanced te cubre los dos beneficios de cuidado preventivo y también los beneficios para las visitas al doctor si es que te enfermas. Um, sin embargo, con el Stay Healthy ME/C Enhanced, sí te tienes también que mantener en la red y solamente utilizar sus proveedores preferidos para recibir cobertura. Y también requiere copagos. Um, so, para visitas de atención primaria estarías limitada a cuatro visitas anuales por persona o diez por familia y el copago en esa área es de diez dólares. Para visitas de atención especialaria, estarías limitada a cuatro visitas anuales por persona o diez por familia al año y el copago en esa área es de cincuenta dólares por visita. La visita de atención de urgencia estarías limitada a cuatro visitas anuales por persona o diez por familia al año y el copago es de sesenta dólares por visita. Como tienes beneficios de la parte de cuidado preventivo y también el área del médica, tienes beneficios para los medicamentos con Alexas y con Pharma Bill. Ah, pero para tus medicamentos genéricos, opción de farmacia tendrías un surtido de treinta días y requiere un copago de cinco dólares. Para opción de pedido por correo tendrías un surtido de noventa días para los medicamentos genéricos y requiere un copago de quince dólares. Um, también tiene beneficios, como dije, para el área del hospital. Pagarían una tarifa fija de mil dólares por día, máximo de un día. Hospitalización, cien dólares por día, el máximo de treinta días. Cirugía en el hospital, quinientos dólares por día, el máximo de un día. Si es que eliges el Stay Healthy ME/C Enhanced para empleado, sería una deducción semanal de cuarenta y dos dólares y sesenta y un centavos. So, esos son los tres planes médicos que ellos ofrecen. El Stay Healthy ME/C TLD, que solamente te cubre las visitas preventivas. El VIP Standard, que solamente te cubre visitas ya médicas, ya si estás enferma o el ME/C Enhanced, que es el que te cubre las visitas preventivas y también

las visitas médicas, pero ese requiere sus copagos. Ah, y ese es el cuánto, cuarenta y dos con sesenta y uno. Te cortaste en esa última parte. Perdón, ¿puedes repetir lo que me dijiste? El último, el último ???? Sí, ese es el que te cubre los dos beneficios. So, ya lo que sería tus visitas preventivas y también tus visitas ya médicas. Ese es el único que te cubre los dos beneficios, pero tiene sus copagos en esa área y también te tienes que mantener solamente en la red. Um, no puedes salirte de la red. Lo que me refiero es... A qué se refiere, disculpa. Está bien. Lo que me refiero es que solamente puedes usar sus proveedores preferidos. Los médicos. Ah, ok. Mmm. Lo único que no tienes que hacer eso es el VIP Standard. Con ese puedes estar adentro o afuera y todavía recibir cobertura, pero con los dos MSCs, con el TLX, que solamente te cubre las visitas preventivas, ese también te tienes que mantener en la red y también con el ME/CFS, que es el que brinda los dos beneficios. Con el único que no es el estándar. El VIP estándar no puedo... No tengo, no tengo, este, cobertura de visitas medicas. So, con el VIP Standard, ese plan solo es el que te cubre ya visitas que estás enferma, visitas al hospital, sala de emergencias, urgent care, algunas cirugías, pero no te cubriría los servicios preventivos, que ya sería como una visita física al año. Y algunas vacunas, también los exámenes de cáncer, de ustedes. Eso es preventivo, so no te cubriría esa área. Bien, maravilloso. Mmm, mira, este, otra pregunta: ¿Esos servicios médicos tienen servicio de odontología o no? So, yo solo te puedo brindar lo que me dice el guía. Si son así preguntas específicas que no, que no veo en el guía, te puedo dar estos dos números y puedes llamar y preguntar. Pero como solo somos administradores de beneficios, solo te puedo decir lo que veo en la guía de beneficios. Ah. Porque en todo caso yo escogería el VIP Standard. Mmm. Pero para mí y a mi hijo. Yo tengo un hijo de quin-- de quince años. Quiero incluirlo en el plan. Ok, so, para empleado y niño sería veinticinco dólares y ochenta y cuatro centavos semanales para el VIP Standard. Ah. Y, y, y, mmm, este seguro entraría en vigencia, ¿a partir de qué fecha? Am, normalmente tienes que permitir una o dos semanas a que tu empleado empiece a hacer las deducciones. Ya cuando veas la primera deducción de tu cheque, de esa cantidad, al próximo lunes de esa primera deducción, es cuando tienes cobertura activa. Semanales. Sí, correcto. Mmm. Y también te iba a decir que ofrecen opciones de beneficios adicionales, que sería ya incapacidad a corto plazo, enfermedades críticas con beneficio para el cáncer, el plan dental, visión, vida término, veinticuatro horas de grupo de accidente. También ofrecen esos beneficios, pero esas tienen también sus propias deducciones aparte, que se tienen que incluir si es que te interesa. El de, el de oftalmología me interesaría y el de odontología, si, si tiene ese beneficio. So, solo tienen incapacidad a corto plazo, enfermedades críticas con beneficio para el cáncer, el plan dental, ID Social Plus, que es, ah, cuando te protegen tu identidad, veinticuatro horas grupo de accidente, visión, vida término y salud compartamental. Esos son los únicos beneficios adicionales que tienen. Y, ¿y debo pagar aparte eso, no? Correcto. Sí, co-- So, por ejemplo, el plan de visión para empleado y niño sería de cuatro dólares y cincuenta y siete centavos. El plan dental para empleado y niño, de ocho dólares y noventa y dos centavos. Ah, mi incapacidad a corto plazo para el plan de empleados de tres dólares y sesenta y seis centavos. Sí, so, esas son deducciones aparte, que ya al final se van a... se suma junto y pues yo te daría saber cuánto sería la deducción. Eso solo depende cuántos elijas, cuáles sean, si agregas dependes... La deducción solo lo- Sí, bueno, al que agregaría-- al que agregaría sería a mi hijo, por ese VIP. VIP. Ok. So, el VIP Standard para empleado y niños es de veinticinco dólares y ochenta y cuatro centavos. Am, ¿te gustaría agregar otro? Eh, no,

por los momentos no. Ok. ¿Sí le das permiso a HSS que haga la deducción semanal de veinticinco dólares y ochenta y cuatro centavos para el plan VIP Standard? Sí, autorizo. Gracias. ¿Y me puedes dar el nombre de tu hijo? Sí, cómo no. Daniel Alejandro Hernández Rodríguez. Eh, una pregunta, eh, quisiera que, por favor, me, me repitie-- me repitieras, este, el monto de, de ese plan, ¿hablas de alguna emergencia? Sí, ah, permíteme, déjame solo pongo el, el nombre de tu- Ok.¿Y tienes el número de seguro social de tu hijo? Si no lo tienes, puedes ponérselo. No, ya lo sé. Espera, ya te lo ubico. ¿Y me das tu fecha de nacimiento, por favor? Eh, cero, uno, trece, dos mil nueve. Esa es la fecha de nacimiento. Ok, gracias. Y número de social... Seis, quince, nueve, cinco, doce, veintiuno. Okey, gracias.

Pausa de siete segundosDijiste que era Daniel Alejandro Monto Rodríguez- Hernández Rodríguez- Hernández Ro- Hernández. Okey. Hernández Rodríguez . Okey, gracias. Ok. ¿Qué querías que te registre? El monto, eh, de cobertura de este plan. So, para el VIP Standard, para empleado y niño, solo es de veinticinco dólares y ochenta y cuatro centavos. Um, dependiendo del servicio para el que vayas es cuánto pagan esa tarifa fija. So, para beneficios de admisión al hospital, pagarían una tarifa fija de quinientos dólares por día, al máximo de un día. Beneficios de hospitalización cubrirían una tarifa fija de cincuenta dólares por día, máximo de treinta días. Cirugía en el hospital, doscientos cincuenta por día, al máximo de un día. Cirugía en un consultorio médico, cubrirían la tarifa fija de ciento veinticinco dólares por día, máximo de dos días. Sala de emergencias cubrirían cincuenta dólares por día, al máximo de dos días. Centro de atención urgente cubrirían cincuenta dólares por día, al máximo de cuatro días. Oficina del médico, cincuenta dólares por día, al máximo de cuatro días. Físico del habla, cubrirían la tarifa fija de treinta dólares por día, al máximo de cuarenta días. Pruebas de imagen médica... Ellos cubren la tarifa fija para-- dependiendo para el servicio para el que vayas, cubren una cantidad. Okey. ¿Y el resto en todo caso lo pago yo? Sí. So, hay que decir que vas... A la sala de emergencias y te sale como a cien dólares. Ellos pagan la tarifa fija de cincuenta dólares y los otros cincuenta tú los tendrías que pagar. Oook, ok. Claro, para estar en cuenta, pues. Este, otra pregunta, ¿qué tipo-- cómo se llama el seguro? So, el VIP Standard sería American Public Life. ¿American? American Public Life. O también APL. APL, ok. Y eso... ¿Me envían qué? ¿Alguna, alguna tarjeta? Alguna... Sí, so, ah, te iba a comentar que permite que una o dos semanas-- dos semanas pasen, una o dos, para que tu empleado empiece a hacer esa deducción de tu cheque de los veinticinco dólares y ochenta y cuatro centavos. Ya cuando veas la primera deducción de esa cantidad salir de tu cheque, al próximo lunes de esa primera deducción es cuando ya tienes cobertura activa. Y esa primera semana que ya tengas cobertura activa, am... normalmente el VIP Standard, esa tarjeta nunca te la envían por correo. So, si es que tú quieres una física, ya la primer-- el primer lunes que te-- tú tengas cobertura activa, nos puedes llamar, am, para pedir una tarjeta y nosotros la pedimos para que te llegue a tu casa. Pero sí tendrías que llamarnos ya cuando tengas tu cobertura activa para hacer ese pedido, porque tienes que salir activa. Ok, ok. Este, o-otra pregunta. Con esta... Disculpa que lo interrumpa. Con esta VIP no tengo cobertura, por ejemplo, en una consulta ginecológica, ¿no? No. So, como te dije hace rato, siquieres, am, te puedo brindar estos dos números y puedes preguntar, porque yo de verdad que solo te puedo decir lo que veo en el guía de beneficios. Pero con el VIP Standard, ese no te cubre las visitas preventivas. Ah, ok, ok. Am, y también te iba a decir que ya la primera semana que tú tengas cobertura activa- Perdón, que llegues-- Llégame cuando... La primera semana que tú tengas cobertura activa, si tienes

alguna cita y como todavía no vas a tener tu tarjeta, am, tú nos puedes llamar y te las podemos enviar por correo electrónico si están disponibles. Ok, está bien. Bueno, este... De todas maneras, bueno, ya, ya tengo el número de ustedes y... y cualquier cosa, yo sí autorizo entonces a que me hagan ese descuento para contar con el plan de seguro. Ok. Y te iba a decir que si, am, hay que decir, en el futuro quieras agregar planes adicionales como el plan dental o el plan de visión o el plan de vida, cualquier plan que quisieras agregar lo tendrías que hacer antes de que sean los treinta días, que para ti va a ser enero veintiuno, el último día- Que tienes para agregar cualquier otro plan, porque si te pasas ese día y llamas, te van a decir que tienes que esperar hasta que la compañía esté en inscripción abierta, pero como compañía. Y ese va a ser hasta el año-- ya hasta el fin de este año. Ok, está bien. Sí, señora. ¿Tienes cualquier otra pregunta? Eeeh, no. ¿No? Ok. No, muy amable. Y solo recuerda- Y solo recuerda, si es que si quieras una tarjeta física para tu VIP Standard, ya cuando veas la primera deducción de tu cheque, al siguiente lunes es cuando ya la tienes activa y nos puedes llamar para pedir una tarjeta física, ¿ok? Ok. Está bien. Ok, bueno, que tengas un buen día. Y si tienes- Gracias. Cualquier otra pregunta, estamos abiertos de ocho a. m. a ocho p. m. tiempo este, lunes a viernes, ¿ok? Ok. Ah, otra pregunta. Eh, eh, ustedes me, me indican a mí, eh, eh, las, el, las clínicas que recibe el seguro de ustedes? Lo, lo- Sí. So, so, ya cuando tú te-- estés activa, am, si quieras, tú nos puedes llamar para que te podamos enviar tu tarjeta por correo electrónico y en esa tarjeta va a estar el número del proveedor, eh, los números que puedes contactar para encontrar a la lista de proveedores preferidos. So, todo eso está en las tarjetas. Ok, está bien. Sí, señora. Ok. So, ya cuando- Muchas gracias. De nada. So, ya cuando estés activa y si tienes cualquier cita y todavía no tienes tu tarjeta, tú nos puedes marcar y nosotros te la enviamos por correo electrónico. Y también ahí está toda esa información. Ok, perfecto. Bueno, feliz día. Muchas gracias, muy amable. Muchas gracias, que tengas un buen día.

Conversation Format

Speaker speaker_0: Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes.

Speaker speaker_1: Gracias por comunicarse con Benefits in a Card, habla Stefany, ¿cómo te puedo asistir?

Speaker speaker_2: Sí, buenas tardes.

Speaker speaker_1: Hola, buenas tardes.

Speaker speaker_2: Yo estoy llamando porque, bueno, me dijeron que me debía comunicar con usted en referencia a-sobre los planes que-que tienen por medio del trabajo.

Speaker speaker_1: Ok, ¿para qué agencia estás trabajando?

Speaker speaker_2: Eh, HHS.

Speaker speaker_1: Okey. ¿Y cuáles son los últimos cuatro números de tu número de Seguro Social?

Speaker speaker_2: 7851.

Speaker speaker_1: ¿Y tu nombre?

Speaker speaker_2: Beitamar Alejandra Rodríguez González.

Speaker speaker_1: Ok, por cuestiones de seguridad, ¿me puedes verificar tu dirección y tu fecha de nacimiento, por favor?

Speaker speaker_2: ¿Cómo? Este, mi dirección es 3221... Dash Drive, Ocean Spring.

Speaker speaker_1: Ok, ¿y el estado?

Speaker speaker_2: Y, eh, Mississippi.

Speaker speaker_1: Ok, gracias.

Speaker speaker_2: Mi fecha de nacimiento es 7/7/1976.

Speaker speaker_1: Ok, gracias. Tu número sigue siendo 929 293 3207.

Speaker speaker_2: Sí, correcto.

Speaker speaker_1: Luego tengo b de bueno e-i-z-a-r-g 76 arroba gmail.com.

Speaker speaker_2: Arroba gmail.com.

Speaker speaker_1: Ajá. Ok. ¿Y ya sabes los planes que te quieras inscribir o quieres que te *****?

Speaker speaker_2: No, eh, requiero, requiero-- Disculpa que te interrumpa. Requiero información al respecto porque, eh, no desconozco, pues.

Speaker speaker_1: Ok, so si quieres yo te puedo mandar el guía que tiene todos los planes que ellos ofrecen y ese guía también incluye los precios de esos planes y sírvetelos, te los explico también.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: ¿Ese es un buen correo electrónico para enviártelo?

Speaker speaker_2: Sí. Disculpa, me dijiste cuál era el correo, porque tengo dos.

Speaker speaker_1: Sí, es, ah, b, e, i, z, a, r, g, 7, 6, arroba gmail.com.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: Ya te lo voy a enviar, permíteme. ¿Y me puedes certificar para asegurarme que sí lo recibiste? Va a llegar de un correo que dice info@benefitsinacard.com. Y ya te lo voy a enviar en estos momentos. Ok, ya te lo acabo de enviar. Si no lo ves, luego-luego también checarías la de spam y de junk.

Speaker speaker_2: Ok, déjame... En la bandeja de spam. Ajá, info... Sí, ya me llegó.

Speaker speaker_1: Ok, ¿y me dices cuando estés lista para que te los empiece a explicar?

Speaker speaker_2: Ok, déjame instalarlo. Ok.

Speaker speaker_1: Ok. So, el primer plan que te voy a explicar, ah, solo ofrecen tres diferentes planes médicos y algunos adicionales. El primer plan que te voy a explicar se llama el Stay Healthy MSTLRX. Este plan es tu plan preventivo. A lo que me refiero con eso es que te va a cubrir como una visita física al año, algunas vacunas, algunos exámenes de cáncer, de STDs, pero tu plan preventivo solamente te va a cubrir esos servicios. Ah, no te va a cubrir las visitas al doctor si es que vas enferma, visitas al hospital, ni sala de emergencias, ni urgent care, ni cirugías. Solo son para servicios preventivos. Este plan es el Stay Healthy, el RX. Con este plan también requieres que te mantengas en la red y solo utilices sus proveedores preferidos para recibir cobertura. Este plan también ofrece beneficios para los medicamentos con Alexa y ofrece una membresía con Free RS, que te da acceso a medicamentos genéricos por un precio más barato. Y también el plan Stay Healthy MECPRS ofrece virtual urgent care, que te da asistencia virtualmente con proveedores médicos, um-Pero tu plan Stay Healthy solamente es para visitas preventivas. ¿Okey? Si es que eliges este plan para un empleado sería quince dólares y sesenta y cinco centavos semanales de tu cheque. Luego también hay un segundo plan médico. Este se llama el VIP Standard. El VIP Standard es el que sí te va a cubrir tus visitas al doctor si vas enferma, visitas al hospital, sala de emergencias, urgent care y cirugías. Y con el VIP Standard no requieres solamente quedarte en la red, puedes utilizar proveedores afuera de la red o adentro de la red para recibir cobertura. Pero tu VIP Standard no te cubre las visitas preventivas, so, que sería como una visita física al año, algunas vacunas, algunos exámenes de cáncer, de STDs... Entonces, al revés comparado a la Stay Healthy ME/C, so este solo-solamente te cubre ya las visitas ya cuando estás enferma o vas al hospital, sala de emergencias... También ofrecen beneficios para los medicamentos con Pharma Bill, dependiendo del medicamento genérico que ocupes puedes pagar diez, veinte, treinta dólares... Y para los no genéricos ofrecen un descuento. Este plan también incluye el Virtual Urgent Care y el VIP Standard no incluye ni beneficios de unidad de cuidados intensivos, beneficios de registro ni ninguna cirugía preventiva que vayas a ocupar. Pero el VIP Standard sí cubre una tarifa fija dependiendo del servicio para el que vayas. So, por ejemplo, para beneficios de admisión al hospital, el VIP Standard te cubre quinientos dólares por día, máximo de un día. Beneficios de hospitalización te cubren una tarifa fija de cincuenta dólares por día, máximo de treinta días. Cirugía en el hospital te cubre una tarifa fija de doscientos cincuenta dólares por día, en máximo de un día. Si es que eliges el VIP Standard para empleado, sería una deducción semanal de dieciséis dólares y ochenta y un centavos de tu cheque. Luego hay un tercer plan médico que te incluye el beneficio de cuidado preventivo, que sería una visita física al año, algunas vacunas, algunos exámenes de cáncer, de STDs... Y también te cubre el área de visitas al hospital, sala de emergencias, urgent care, doctor visits... So, estos incluyen los dos beneficios, comparado a los últimos dos que te acabo de explicar, solo incluye uno o el otro. Um, el que incluye los dos beneficios se va a llamar el Stay Healthy MS Enhanced. So, el MS Enhanced te cubre los dos beneficios de cuidado preventivo y también los beneficios para las visitas al doctor si es que te enfermas. Um, sin embargo, con el Stay Healthy ME/C Enhanced, sí te tienes también que mantener en la red y solamente utilizar sus proveedores preferidos para recibir cobertura. Y también requiere copagos. Um, so, para visitas de atención primaria estarías limitada a cuatro visitas anuales por persona o diez por familia y el copago en esa área es de diez dólares. Para

visitas de atención especialaria, estarías limitada a cuatro visitas anuales por persona o diez por familia al año y el copago en esa área es de cincuenta dólares por visita. La visita de atención de urgencia estarías limitada a cuatro visitas anuales por persona o diez por familia al año y el copago es de sesenta dólares por visita. Como tienes beneficios de la parte de cuidado preventivo y también el área del médica, tienes beneficios para los medicamentos con Alexas y con Pharma Bill. Ah, pero para tus medicamentos genéricos, opción de farmacia tendrías un surtido de treinta días y requiere un copago de cinco dólares. Para opción de pedido por correo tendrías un surtido de noventa días para los medicamentos genéricos y requiere un copago de quince dólares. Um, también tiene beneficios, como dije, para el área del hospital. Pagarían una tarifa fija de mil dólares por día, máximo de un día. Hospitalización, cien dólares por día, el máximo de treinta días. Cirugía en el hospital, quinientos dólares por día, el máximo de un día. Si es que eliges el Stay Healthy ME/C Enhanced para empleado, sería una deducción semanal de cuarenta y dos dólares y sesenta y un centavos. So, esos son los tres planes médicos que ellos ofrecen. El Stay Healthy ME/C TLD, que solamente te cubre las visitas preventivas. El VIP Standard, que solamente te cubre visitas ya médicas, ya si estás enferma o el ME/C Enhanced, que es el que te cubre las visitas preventivas y también las visitas médicas, pero ese requiere sus copagos.

Speaker speaker_2: Ah, y ese es el cuánto, cuarenta y dos con sesenta y uno.

Speaker speaker_1: Te cortaste en esa última parte. Perdón, ¿puedes repetir lo que me dijiste?

Speaker speaker_2: El último, el último ????

Speaker speaker_1: Sí, ese es el que te cubre los dos beneficios. So, ya lo que sería tus visitas preventivas y también tus visitas ya médicas. Ese es el único que te cubre los dos beneficios, pero tiene sus copagos en esa área y también te tienes que mantener solamente en la red. Um, no puedes salirte de la red.

Speaker speaker_2: Lo que me refiero es... A qué se refiere, disculpa.

Speaker speaker_1: Está bien. Lo que me refiero es que solamente puedes usar sus proveedores preferidos. Los médicos.

Speaker speaker_2: Ah, ok.

Speaker speaker_1: Mmm. Lo único que no tienes que hacer eso es el VIP Standard. Con ese puedes estar adentro o afuera y todavía recibir cobertura, pero con los dos MSCs, con el TLX, que solamente te cubre las visitas preventivas, ese también te tienes que mantener en la red y también con el ME/CFS, que es el que brinda los dos beneficios. Con el único que no es el estándar.

Speaker speaker_2: El VIP estándar no puedo... No tengo, no tengo, este, cobertura de visitas medicas.

Speaker speaker_1: So, con el VIP Standard, ese plan solo es el que te cubre ya visitas que estás enferma, visitas al hospital, sala de emergencias, urgent care, algunas cirugías, pero no te cubriría los servicios preventivos, que ya sería como una visita física al año. Y algunas

vacunas, también los exámenes de cáncer, de ustedes. Eso es preventivo, so no te cubriría esa área.

Speaker speaker_2: Bien, maravilloso. Mmm, mira, este, otra pregunta: ¿Esos servicios médicos tienen servicio de odontología o no?

Speaker speaker_1: So, yo solo te puedo brindar lo que me dice el guía. Si son así preguntas específicas que no, que no veo en el guía, te puedo dar estos dos números y puedes llamar y preguntar. Pero como solo somos administradores de beneficios, solo te puedo decir lo que veo en la guía de beneficios.

Speaker speaker_2: Ah. Porque en todo caso yo escogería el VIP Standard.

Speaker speaker_1: Mmm.

Speaker speaker_2: Pero para mí y a mi hijo. Yo tengo un hijo de quin-- de quince años. Quiero incluirlo en el plan.

Speaker speaker_1: Ok, so, para empleado y niño sería veinticinco dólares y ochenta y cuatro centavos semanales para el VIP Standard.

Speaker speaker_2: Ah. Y, y, y, mmm, este seguro entraría en vigencia, ¿a partir de qué fecha?

Speaker speaker_1: Am, normalmente tienes que permitir una o dos semanas a que tu empleado empiece a hacer las deducciones. Ya cuando veas la primera deducción de tu cheque, de esa cantidad, al próximo lunes de esa primera deducción, es cuando tienes cobertura activa.

Speaker speaker_2: Semanales.

Speaker speaker_1: Sí, correcto.

Speaker speaker_2: Mmm.

Speaker speaker_1: Y también te iba a decir que ofrecen opciones de beneficios adicionales, que sería ya incapacidad a corto plazo, enfermedades críticas con beneficio para el cáncer, el plan dental, visión, vida término, veinticuatro horas de grupo de accidente. También ofrecen esos beneficios, pero esas tienen también sus propias deducciones aparte, que se tienen que incluir si es que te interesa.

Speaker speaker_2: El de, el de oftalmología me interesaría y el de odontología, si, si tiene ese beneficio.

Speaker speaker_1: So, solo tienen incapacidad a corto plazo, enfermedades críticas con beneficio para el cáncer, el plan dental, ID Social Plus, que es, ah, cuando te protegen tu identidad, veinticuatro horas grupo de accidente, visión, vida término y salud compartamental. Esos son los únicos beneficios adicionales que tienen.

Speaker speaker_2: Y, ¿y debo pagar aparte eso, no?

Speaker speaker_1: Correcto. Sí, co-- So, por ejemplo, el plan de visión para empleado y niño sería de cuatro dólares y cincuenta y siete centavos. El plan dental para empleado y niño, de ocho dólares y noventa y dos centavos. Ah, mi incapacidad a corto plazo para el plan de empleados de tres dólares y sesenta y seis centavos. Sí, so, esas son deducciones aparte, que ya al final se van a... se suma junto y pues yo te daría saber cuánto sería la deducción. Eso solo depende cuántos elijas, cuáles sean, si agregas dependes... La deducción solo lo-

Speaker speaker_2: Sí, bueno, al que agregaría-- al que agregaría sería a mi hijo, por ese VIP. VIP.

Speaker speaker_1: Ok. So, el VIP Standard para empleado y niños es de veinticinco dólares y ochenta y cuatro centavos. Am, ¿te gustaría agregar otro?

Speaker speaker_2: Eh, no, por los momentos no.

Speaker speaker_1: Ok. ¿Sí le das permiso a HSS que haga la deducción semanal de veinticinco dólares y ochenta y cuatro centavos para el plan VIP Standard?

Speaker speaker_2: Sí, autorizo.

Speaker speaker_1: Gracias. ¿Y me puedes dar el nombre de tu hijo?

Speaker speaker_2: Sí, cómo no. Daniel Alejandro Hernández Rodríguez. Eh, una pregunta, eh, quisiera que, por favor, me, me repitie-- me repitieras, este, el monto de, de ese plan, ¿hablas de alguna emergencia?

Speaker speaker_1: Sí, ah, permíteme, déjame solo pongo el, el nombre de tu-

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: ¿Y tienes el número de seguro social de tu hijo? Si no lo tienes, puedes ponérselo.

Speaker speaker_2: No, ya lo sé. Espera, ya te lo ubico.

Speaker speaker_1: ¿Y me das tu fecha de nacimiento, por favor?

Speaker speaker_2: Eh, cero, uno, trece, dos mil nueve. Esa es la fecha de nacimiento.

Speaker speaker_1: Ok, gracias.

Speaker speaker_2: Y número de social... Seis, quince, nueve, cinco, doce, veintiuno.

Speaker speaker_1: Okey, gracias. Pausa de siete segundosDijiste que era Daniel Alejandro Monto Rodríguez-

Speaker speaker_2: Hernández Rodríguez- Hernández Ro-

Speaker speaker_1: Hernández. Okey.

Speaker speaker_2: Hernández Rodríguez .

Speaker speaker_1: Okey, gracias. Ok. ¿Qué querías que te registre?

Speaker speaker_2: El monto, eh, de cobertura de este plan.

Speaker speaker_1: So, para el VIP Standard, para empleado y niño, solo es de veinticinco dólares y ochenta y cuatro centavos. Um, dependiendo del servicio para el que vayas es cuánto pagan esa tarifa fija. So, para beneficios de admisión al hospital, pagarían una tarifa fija de quinientos dólares por día, al máximo de un día. Beneficios de hospitalización cubrirían una tarifa fija de cincuenta dólares por día, máximo de treinta días. Cirugía en el hospital, doscientos cincuenta por día, al máximo de un día. Cirugía en un consultorio médico, cubrirían la tarifa fija de ciento veinticinco dólares por día, máximo de dos días. Sala de emergencias cubrirían cincuenta dólares por día, al máximo de dos días. Centro de atención urgente cubrirían cincuenta dólares por día, al máximo de cuatro días. Oficina del médico, cincuenta dólares por día, al máximo de cuatro días. Físico del habla, cubrirían la tarifa fija de treinta dólares por día, al máximo de cuarenta días. Pruebas de imagen médica... Ellos cubren la tarifa fija para-- dependiendo para el servicio para el que vayas, cubren una cantidad.

Speaker speaker_2: Okey. ¿Y el resto en todo caso lo pago yo?

Speaker speaker_1: Sí. So, hay que decir que vas... A la sala de emergencias y te sale como a cien dólares. Ellos pagan la tarifa fija de cincuenta dólares y los otros cincuenta tú los tendrías que pagar.

Speaker speaker_2: Oook, ok. Claro, para estar en cuenta, pues. Este, otra pregunta, ¿qué tipo-- cómo se llama el seguro?

Speaker speaker_1: So, el VIP Standard sería American Public Life.

Speaker speaker_2: ¿American?

Speaker speaker_1: American Public Life. O también APL.

Speaker speaker_2: APL, ok. Y eso... ¿Me envían qué? ¿Alguna, alguna tarjeta? Alguna...

Speaker speaker_1: Sí, so, ah, te iba a comentar que permite que una o dos semanas-- dos semanas pasen, una o dos, para que tu empleado empiece a hacer esa deducción de tu cheque de los veinticinco dólares y ochenta y cuatro centavos. Ya cuando veas la primera deducción de esa cantidad salir de tu cheque, al próximo lunes de esa primera deducción es cuando ya tienes cobertura activa. Y esa primera semana que ya tengas cobertura activa, am... normalmente el VIP Standard, esa tarjeta nunca te la envían por correo. So, si es que túquieres una física, ya la primer-- el primer lunes que te-- tú tengas cobertura activa, nos puedes llamar, am, para pedir una tarjeta y nosotros la pedimos para que te llegue a tu casa. Pero sí tendrías que llamarnos ya cuando tengas tu cobertura activa para hacer ese pedido, porque tienes que salir activa.

Speaker speaker_2: Ok, ok. Este, o-otra pregunta. Con esta... Disculpa que lo interrumpa. Con esta VIP no tengo cobertura, por ejemplo, en una consulta ginecológica, ¿no?

Speaker speaker_1: No. So, como te dije hace rato, siquieres, am, te puedo brindar estos dos números y puedes preguntar, porque yo de verdad que solo te puedo decir lo que veo en el guía de beneficios. Pero con el VIP Standard, ese no te cubre las visitas preventivas.

Speaker speaker_2: Ah, ok, ok.

Speaker speaker_1: Am, y también te iba a decir que ya la primera semana que tú tengas cobertura activa-

Speaker speaker_2: Perdón, que llegues-- Llégame cuando...

Speaker speaker_1: La primera semana que tú tengas cobertura activa, si tienes alguna cita y como todavía no vas a tener tu tarjeta, am, tú nos puedes llamar y te las podemos enviar por correo electrónico si están disponibles.

Speaker speaker_2: Ok, está bien. Bueno, este... De todas maneras, bueno, ya, ya tengo el número de ustedes y... y cualquier cosa, yo sí autorizo entonces a que me hagan ese descuento para contar con el plan de seguro.

Speaker speaker_1: Ok. Y te iba a decir que si, am, hay que decir, en el futuro quieras agregar planes adicionales como el plan dental o el plan de visión o el plan de vida, cualquier plan que quisieras agregar lo tendrías que hacer antes de que sean los treinta días, que para ti va a ser enero veintiuno, el último día- Que tienes para agregar cualquier otro plan, porque si te pasas ese día y llamas, te van a decir que tienes que esperar hasta que la compañía esté en inscripción abierta, pero como compañía. Y ese va a ser hasta el año-- ya hasta el fin de este año.

Speaker speaker_2: Ok, está bien.

Speaker speaker_1: Sí, señora. ¿Tienes cualquier otra pregunta?

Speaker speaker_2: Eeeh, no.

Speaker speaker_1: ¿No? Ok.

Speaker speaker_2: No, muy amable.

Speaker speaker_1: Y solo recuerda- Y solo recuerda, si es que si quieras una tarjeta física para tu VIP Standard, ya cuando veas la primera deducción de tu cheque, al siguiente lunes es cuando ya la tienes activa y nos puedes llamar para pedir una tarjeta física, ¿ok?

Speaker speaker_2: Ok. Está bien.

Speaker speaker_1: Ok, bueno, que tengas un buen día. Y si tienes-

Speaker speaker_2: Gracias.

Speaker speaker_1: Cualquier otra pregunta, estamos abiertos de ocho a. m. a ocho p. m. tiempo este, lunes a viernes, ¿ok?

Speaker speaker_2: Ok. Ah, otra pregunta. Eh, eh, ustedes me, me indican a mí, eh, eh, las, el, las clínicas que recibe el seguro de ustedes? Lo, lo-

Speaker speaker_1: Sí. So, so, ya cuando tú te-- estés activa, am, si quieras, tú nos puedes llamar para que te podamos enviar tu tarjeta por correo electrónico y en esa tarjeta va a estar el número del proveedor, eh, los números que puedes contactar para encontrar a la lista de

proveedores preferidos. So, todo eso está en las tarjetas.

Speaker speaker_2: Ok, está bien.

Speaker speaker_1: Sí, señora.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: So, ya cuando-

Speaker speaker_2: Muchas gracias.

Speaker speaker_1: De nada. So, ya cuando estés activa y si tienes cualquier cita y todavía no tienes tu tarjeta, tú nos puedes marcar y nosotros te la enviamos por correo electrónico. Y también ahí está toda esa información.

Speaker speaker_2: Ok, perfecto. Bueno, feliz día. Muchas gracias, muy amable.

Speaker speaker_1: Muchas gracias, que tengas un buen día.