

Transcript: Estefania

Acevedo-4584318223171584-4732300415385600

Full Transcript

Gracias por comunicarte con Benefits in a Card. Te habla Stephanie, ¿cómo te puedo asistir? Mira, ah... Ahí en la compañía donde trabajo me regalaron este número, ah, de aseguranza... médica. Entonces, quería información. Okey, ¿con qué empresa bien trabajas? Estoy trabajando con SST. Okey. Em... ¿Es... es... Superior Skill Trades? Mmm... Yo creo que sí, así se llama. Yo nomás la conozco por SST, ¿ah? Y solo necesito los últimos cuatro números de tu número de seguro social. Ah, es, ah... cinco, cuatro, ocho, ocho. ¿Cómo te llamas? Armando Anaya. Okey, ??????. Ah, ¿me puedes verificar tu fecha de nacimiento, por favor? Sí, es octubre, veintiséis, del sesenta y uno. Y no tengo una dirección. ¿Me puedes brindar tu dirección? Es, ah, dieciséis, trece... Is-- Isaac, Isaac, con doble a. Me lo puedes deletrear? Sí, es... la i, la s de "sal", la doble a, una c, de "casa". Isaac. Isaac. Okey. I de iglesia, ¿verdad? S de San, A de... Alto, A de Alto, y C de Casa? Sí. Okey. Drive? Drive. I tres, la ciudad. Mission, Mission... Mission, Mission, Texas. Okey. Y... el código es, no... postal, es siete, ocho, cinco, siete, tres. Okey, permíteme. Y es doble s, ¿verdad? Pa la ci... eh, la ciudad. Sí, sí. Sí, doble s. Luego tengo nueve, cinco, seis, cuatro, cincuenta y tres, treinta y uno, veinticuatro como tu número de teléfono. Sí. Okey. ¿Y tienes un correo electrónico bueno? Sí, ah... es, ah... Mi correo es, ah... esperaba que digo... Es diez, veintiséis, sesenta y uno. Sí, o sea, mi fecha de nacimiento. Ajam. Anaya, con letras chiquillas, anaya, con i griega. Y argo-- arroba gmail punto com. Okey. ¿Quieres que te mande el guía de beneficios que tienen los planes que ofrecen con las deducciones de esos planes a tu correo electrónico? Sí me lo puedes mandar, pero también quiero que me lo explique y si no, que me lo pueda explicar mejor usted. Pero sí, mándemelo cuando quiera. Mejor te lo envío y luego te lo empiezo a explicar, porque sí son diferentes planes. Así cuando- Sí. Mientras te lo explico, lo vas viendo. Así para que le- Está bien. Aunque lo voy a enviar ahorita, permíteme. Okey, acabo de enviar ese correo. ¿Me puedes verificar que lo has recibido, por favor? Sí, déjame, checo aquí . Mmm, sí, sí, aquí están . ¿Abro-- eh, me meto ahí en la-- al...? A... a, en el... ¿Cómo se llama? En el... aquí donde... Sí, te tienes que meter en el archivo que te mandé. Sí. Ya, ya me metí. Okey, so, ellos ofrecen diferentes planes médicos. Ofrecen en total tres. El primer plan que te voy a explicar solamente es un plan preventivo. A lo que me refiero con esto es que solamente te va a cubrir como un examen físico, algunas vacunas, algunos exámenes de cáncer, de STDs, pero ese plan no te va a cubrir ninguna visita si es que vas al doctor enfermo, no te va a cubrir ni la sala de emergencia, ni el urgent care, ni el hospital, nada de eso. Solo son como que pa tus chequeos generales. Este es el que se llama el Stay Healthy MS. So, ese es ese plan. Solamente son para esas visitas preventivas y también requiere que solamente utilices la lista de sus médicos y clínicas para recibir cobertura. Mmm. Solamente puedes utilizar esos doctores. Ya si te sales de la red y no están bajo su lista, no vas a tener cobertura aunque sea una visita preventiva. Es importante que te mantengas en

la red con ese plan. Mmm. Tiene sus beneficios para los medicamentos, todos los planes médicos que ellos ofrecen. Con este se llama Med Impact. Um, y pues solamente es eso, ese plan. Ese, si agarras, te saldría a quince dólares y noventa y un centavos. Eso es para el plan preventivo. Luego- Ha-habla como-- Hazlo con-- como yo y mi esposa. Vamos a hacer nomás yo y mi esposa. So, ese va a ser de... si es que elijes ese plan que apenas te expliqué, sería de veinte dólares y ochenta y un centavos semanales del cheque. Pero recuerda que solamente es para tus visitas preventivas. Ese es el Stay Healthy MS. Luego ofrecen otros dos planes que se llaman los VIPs. Hay el VIP clásico y el VIP Pro. Estos dos planes son los que sí te cubren las visitas al doctor si te enfermas, las visitas al hospital, urgent care, sala de emergencias y hasta algunas cirugías. Pero los VIPs no te cubren lo que el Stay Healthy, lo que el Stay Healthy te cubre. So, no te van a cubrir ni la visita, am, física, ni las vacunas, ni el examen de cáncer, de STDs. Lo que te cubre es el que te acabo de explicar que se llama el Stay Healthy. Los dos VIPs no lo cubren. So, los VIP solamente son para ya las visitas médicas, si ya te enfermas o tienes que ir al doctor, pero no te cubre el cuidado preventivo. Um, con los VIP no te tienes que mantener en una red, so puedes ir en cualquier clínica que gustes, siempre y cuando el proveedor acepte el seguro. Ya si te dicen que no lo aceptan, sí tendrías ir a otro lugar, pero con ese no te tienes que mantener bajo una red. Tiene sus medi-- beneficios para sus medicamentos también, con PharmaBill. Dependiendo del medicamento genérica que sea, depende cuánto tengas que pagar, puedes pagar de treinta, veinte o diez dólares, sol- depende. Y para los no genéricos te ofrecen un descuento. Estos dos planes incluyen algo que se llama el Virtual Urgent Care, que te da asistencia virtual con proveedores médicos también y cubren una tarifa fija para tus servicios. So, ellos solamente cubren una cantidad, ya si es más el bill, ya tú eres responsable por la cantidad que sobra. Am... Entre los dos, el clásico es el más básico, es el que te va a cubrir un poquito menos en unas áreas. So, en el área de... ¿qué? De centro de atención urgente... Ese, el clásico, te cubre solamente cincuenta dólares por día, el máximo de cuatro días, mientras que el VIP Pro te cubriría ciento cincuenta por día, el máximo de dos días. Centro de atención urgente, ese te cubre cincuenta dólares por día, el máximo de cuatro días, mientras que el VIP Pro te cobra ciento cincuenta dólares por día, el máximo de cuatro días. En unas áreas el VIP Pro te cubre más que el clásico. Am... Y en otras áreas, el clásico, al parecer que solamente en el área de cirugías donde pagan un poquito más. So, el clásico te cubre quinientos dólares por día, el máximo de un día, mientras que el VIP Pro te cubre ya solo doscientos cincuenta por día, el máximo de un día. So, en el área de las cirugías, el clásico te cubre más que en el Pro, pero en el área médica como centro de atención urgente, oficina del médico, físico del habla occupatio therapy, am, físico de terapia... En esas áreas el VIP Pro es el que te cubre más en dólares. Entonces, si agarras entre el VIP Classic, ese te saldría para ti, para tu esposa, a cuarenta y tres dólares y veinticuatro centavos, o si eliges el VIP Pro, te saldría ochenta y tres dólares y veinticinco centavos semanales. Um, hay que decir que quieres tener cobertura para tus visitas preventivas, que serían como tus chequeos generales, y también quieres cobertura en el área médica, sí puedes elegir el Stay Healthy y uno de los VIP. Sí puedes hacer eso. Como ellos no ofrecen un cuarto plan que ofrece esos dos beneficios, puedes elegir el Stay Healthy y uno de los VIP si quieres tener cobertura en las dos áreas. Solamente tienes que tener en cuenta que eso sería dos diferentes deducciones del cheque. Mmm. Okey. Esos ochenta y tantos dólares es por, por mí y mi esposa. Sí, el- ese es para el VIP pro, para el que cobra como que un poquito más en dólares en unas áreas. Como te digo,

que en el área así médica, como si vas al doctor o el hospital, el VIP pro es el que te cubre un poquito más en dólares que el clásico. Ya si estás yendo en cirugía, el se-- el VIP classic te cubre un poquito más que el pro. Ah, al parecer el pro lo que si no te cubre sería la cirugía preventiva... Es lo único que no cubren. Y también ambulancia, tierra y aire. El clásico sí cubre eso. Ah, ¿el, el clásico o el pro? El clásico. El clásico te cubre más en dólares en el área de c-- de cirugía y sí te cubre el cuid-- eh, la cirugía preventiva, pero el VIP pro no. El VIP pro no te cubre la cirugía preventiva, pero en el área médica, que sería como las visitas al doctor cuando estás enfermo, la hospital, sala de emergencias, el VIP pro te cubre más que el clásico. En la única área que el clásico te cubre más es en la parte de la cirugía, pero ya- Ah, okay. -tienes que ir al doctor y todo el hospital, el VIP pro te cubre más. Y me imagino que por eso es este ochenta y tres veinticinco, porque el otro solo te quedaría cuarenta y tres veinticuatro. Pero como te digo, el VIP pro te cubre un poquito más en dólares en el área médica que el clásico. Ya el clásico lo único que te cubre de-- mmm, eh, así en dólares más que el pro sería en la parte de la cirugía. Ah, ok. Eh. Vamos a decir, ah, si vamos a decir que me hagan una cirugía de emergencia. Una cirugía de emergencia, vamos a decir así. O, o una cirugía, eh, ¿cómo se llama? Programada. Ahí es donde usted dice: "Ah, donde no me va a cubrir mucho la del pro", ¿verdad? La del pro es donde no va a cubrir tanto. ¿Perdón? ¿En qué parte? ¿En el área de la cirugía? En el área, sí, sí. Vamos a decir que te van a operar de algo. So, el, el clásico te va a cubrir más en dólares que en el VIP pro, porque el VIP pro, um, solamente te cubren doscientos cincuenta dólares por día el máximo de un día. Pero hay que decir que tu bill te sale a mil dólares y solo te cubren doscientos cincuenta. Ya el clásico te cubre quinientos dólares por día, el máximo de un día. Ellos te cubrieron quinientos dólares. Pero tienes que tener en cuenta que en el área médica, que es como... centro de atención de urgente, ese o-oficico del habla, físico de terapia, pruebas de imagen, estudio avanzado, en todas esas áreas el VIP pro paga más que el clásico. So, en la única área que el VIP clásico cubre más es en las cirugías, solamente en eso. Ya en el área médica, que si te enfermas y vas al centro de, de emergencia o algo así, el VIP pro cubre más que el clásico. Solamente en el lado de las cirugías el clásico cubre más que el pro, pero ya lo demás- Y si, y si agrego ese, el clásico al... O sea, vamos a decir que yo quiero el pro, pero también quiero agregar nomás- -lo que es... ¿No se puede? No puedes combinar los dos VIPs. Lo que sí puedes hacer es com- eh, agarrar el VIP y el preventivo, que es el- Pues sí, pero son dos cosas... Son, o sea, dos pagos, ¿verdad? Correcto. Sí, van a ser dos pagos. Este, que te di-- ah... Y la razón que no se puede combinar los dos VIPs es porque es-- son los mismos planes, solamente que uno te cubre más que el otro. Por eso esos dos no se pueden combinar, porque es la misma cosa, sol-solamente que uno es un poquito mejor. Bueno, no mejor, pero uno te cubre más en la tarifa que el otro. ¿Y en los medicamentos todos están...? Si agarro el VIP-- si agarro el pro, ¿todos los medicamentos están incluidos ahí, verdad? Tiene beneficios para los medicamentos. So, a lo que me refiero es, mmm, no te los van a dar gratis, pero te van a dar como... No tengo la lista de los medicamentos, so, no te puedo decir a cuánto te saldría cada medicamento, pero si te brindan descuentos para los medicamentos no genéricos y para los genéricos puedes pagar de treinta, veinte o diez dólares. Solo depende... en, eh, la medicina. Por ejemplo, yo, yo pago como por ejemplo pa' mi esposa, en los medicamentos para la diab-- diabetes, la insulina y todo eso. Por mes pago trescientos dólares. Sí, no te sabría decir cuánto tendrías que pagar, es que yo no tengo esa información. Um, lo que sí te puedo decir es que tienes beneficios. Todos los planes médicos

tienen sus beneficios con los medicamentos. Ah, ahora, otra cosa que también quiero estar bien seguro, bien seguro antes de agarrar el aseguro, si cubre todo esto allá en el valle, en el valle de Texas, allá donde yo vivo, en Mission. Eso es algo que yo te puedo dar un número y tendrías que llamar para ver si, si ellos... Es que depende del plan, porque los VIPs no requieren una red, pero tendrías que llamar al Multiplan para ver si ellos aceptan ese, ese seguro o no. Tendrías que llamar a ese doctor para ver si ellos son los-- porque como te digo, los dos VIP no requieren una red, no requieren que te mantengas en una lista, pero ya si tu médico dice: "No acepto este seguro", pues sí tendrías que ir a otro lugar. El único que requiere que te mantengas en una red es el Stage Outy, que es el plan preventivo, que solamente te cubre como unas visitas físicas, las vacunas, algunos cáncer, de CD, pero no te cubre ninguna área médica. Ese es el único que requiere que te mantengas en una red. Pero-Los dos VIPs, que es el clásico y el VIP pro no requieren que te mantengas en una lista, pero solamente depende del ranking ese de proveedores. Tú tendrías que preguntar. Aquí estoy mirando ahí las, las farmacias donde puedo comprar los medicamentos. Es en Ribles, Walmart, está CVS y pues todo eso ahí hay, ahí hay en el valle. Entonces, eh, esos son para los medicamentos más baratos, más baratos. Ah, este, sí, ah. Pues me da el número porque así para yo hablar antes de comprar el seguro, porque... Que al final yo lo puedo estudiar un poquito más. ¿Hasta cuándo tengo pa comprar, pa comprar el seguro? ¿Hasta el treinta y uno de mayo? Ah, déjeme me fijo. Okey, tienes hasta el 21 de mayo. ??? Sí, so eso es hasta el 21 tienes para inscribirte. Ah, so si es que te interesa los beneficios, sí tendrías que llamar. Sí, yo, yo llamo, yo llamo. No me voy a tardar mucho. Nomás quiero asegurarme de que sí tengo cobertura, porque la otra compañía que... con la que yo estaba aquí mismo, Velcan, se llama, la del seguro no me-- no la conocía ni en El Valle, o sea, ahí donde yo vivo, en la área donde vivo, nadie la quiso agarrar. No la, nada, porque no la, no, no la conocí. Entonces, pues, ¿pa dónde voy a estar pagando yo algo que no lo puedo usar? Ok, so sí, yo llamaría y les preguntaría. Y este seg-- este de-- este seguro se llama, ah, American Public Life o APL. Eso yo preguntaría si los aceptan o no. Ah... American... A ver, ¿cómo se llama? American Public Life. APL, así luego lo llaman también. American Publ-- Public es como público, ¿verdad? Public... ¿Verdad? Public es P, U- Sí. Sí. B de bueno, L, I de iglesia y C de casa. Luego va a ser Life, que es L, I de iglesia, SE, E de elefante. S, SE, ok. Life, ok. American Public Life . ¿Así se llama? Sí. Ok. Ah, ta bien. Déjame... Pues entonces, eso es lo único que necesito saber, si-- dónde puedo usar y... Yo, ah, mmm, ahí en su computadora no sale que yo ya tuve ese asegurado con, con ustedes. No, so, Superiors Good Trades es una agencia nueva que-- de nosotros. Am... Yo creo que ellos estaban con otro diferente seguro antes de nosotros, porque sé que esta agencia es nueva. So, no has tenido con, con B, con Bennett Centercard no has tenido, porque ellos apenas cambiaron con nosotros. No sé quién tenían antes, pero sé que no eran- También era una compañía que se llamaba también así, American. Ah, era un American, pero no me acuerdo lo que era, lo que decía. No, no sabría decirte. Es que somos los administradores de diferentes agencias en la nación. Ok. Eh, esta compañía, no, trabaja con la compañía. No es, o sea, ustedes, ah... ¿cómo se llama? Aseguran a gente que trabaja con la compañía, ¿verdad? Perdón? La compañía no... Ustedes, ah, le venden el aseguro a trabajadores de esta compañía, ¿verdad? Bueno, no, solo los administradores para los staffings. So, nosotros administramos diferentes staffings en la nación. Hay que decir que tú tienes un negocio o hay que decir que eres dueño de un staffing y tú le brindas beneficios médicos a tus empleados. Me imagino que tienen un

contrato con esta compañía y ya sus empleados llaman a este número. Los otros te inscribimos a Beneficios. Por esa razón, yo no tengo la lista de los medicamentos. Ah, y, mmm, a cuánto te saldrían y todo eso, porque... Pues nosotros solo te inscribimos y te damos información del guía. Ya información así detallada como: aquí pueden tomar mi seguro o me cubre este plan la, la insulina de diabetes. Esa es la información que no te puedo dar porque pues yo no, no sabr--, no te puedo dar esa in-- esa información, ah, porque no, no, me la dice el guía de beneficios. Me tocaría darte el número de... el dueño del seguro. Ellos ya sí te darían la información correcta para asegurarte que sí, pues como tú dices, que no estás pagando para algo que pues... Que no lo puedo haber usado. ¿Me puede mandar el número? Ah, te lo puedo dar. Dámelo, dámelo. Ah, so, el número para preguntas sobre los dos VIPs, te voy a dar dos. Empiezan igual, pero acaban diferente. Um, uno es el seis cero uno, nueve tres seis... Sí. Treinta y dos noventa. Mm-hm. Y el otro es seis cero uno, nueve tres seis, treinta y dos ochenta y siete. Ok . Está bien. Entonces, yo, yo hablo con ellos. En fin de allá. Porque sí quiero estar seguro que allá, en el... donde yo vivo, pues también... O sea, se pueda usar, porque si no se usa, pues no... Eh, no, está muy bien. Entonces, pues muchas gracias por toda la información . ¿Bueno? Ok, de nada. Solo recuerda, como te digo, tienes hasta el 21 de mayo. Sí, está bien. Ah, yo hablo... No me voy a tardar mucho. De hecho, ahorita colgando, no sé hasta qué horas atienden ellos. ¿Hasta qué horas atienden ellos? Um, están abiertos de ocho a. M. a cinco a. m., so, yo no creo que estén abiertos ahorita. Sí, sí. No, pues voy a hablar en el transcurso del día para poder... a ver qué puedo hacer. Sí, eh, está muy bien . Muchas gracias. De nada, que tengas un buen día. Solo recuerda, si es que te quieras inscribir, tienes... Ah, no, de verdad, no tienes hasta... Bueno, no, tienes un poquito más de tiempo, como el periodo de inscripción de la compañía, el último día sería... . Perdón, dame un segundo ????? . Mayo treinta, perdón. Tienes hasta mayo treinta para inscribirte. Ah, bueno. Eh, ah, entonces, una, una de las, de las... aseguros es el Pro, ¿verdad? ¿Pro? Sí, el VIP Classic y el VIP Pro. Um, si tienes pre-preguntas sobre esos dos planes, como lo de la insulina que me comentaste o si te van a cubrir servicios que no ves en el guía que te mandé, eh, quien le tienes que preguntar esas preguntas son a esos dos números que te di. El primer número, que acaba en treinta y dos noventa, se llama Delicia y el segundo se llama Sandra. Delicia... El que acaba en... El Delicia es el tres, tres, dos, nueve, cero y Sandra es el que acaba en tres, dos, ocho, siete. Ah. So, ahí ?????? esas preguntas, am, porque específicas creo que ellas trabajan ahí en ese seguro. So, ellas sí te pueden responder. Yo ha-- yo ha-- yo hablo con ellas. Y tienes que llamar a la clínica que vas tú pa preguntar si toman ese, ese seguro. Yo preguntaría si, si lo aceptan o no. Como te dije, no requiere que te mantengas una lista de médicos, pero pues si no lo aceptan, pues sí tendrías que ir a otro lugar. Am... Pues de verdad que solamente depende a los proveedores. No, pue- yo voy a hablar hasta para los hospitales para ver si agarran mi seguro ese. Porque, pues, tengo que tener de perdido en un hospital donde llegar si, si es que lo agarran. Porque si no lo agarran... Es que a mí me pasó. Estuve pagando todo un año el seguro y no lo podía quitar hasta el-- hasta noviembre. Y, y no, no, no lo pude usar. Nunca lo pude usar. Pagué, nomás pagué, pagué, pagué y no lo pude usar porque nadie lo agarraba. Nadie. Y no cubría nada. Nada me cubría. Y vamos a decir si yo compraba medicinas, iba al doctor... Pagaba más si yo le decía que no tenía seguro que si le decía que tenía seguro ese. O sea, muy mal. Ok, eso sí preguntaría. Sí, mejor. Sí, porque solo para estar seguros, porque en el pasado sí han llamado que no aceptan el... Pero, pues, es que depende, como son los administradores de

diferentes agencias de la nación, no sabría decirte, porque llaman de todas las partes de los Estados Unidos este número. Am, pero a veces sí han dicho que no lo aceptan y una gente a veces quiere ir a, a solamente un doctor y si llaman a cancelarlo... Pero por eso te digo, mejor yo llamaría a esa clínica para ver si sí te la aceptan o no. Ya...Pues como te digo no requiere un... que te mantengas una red, pero... . Sí. Pues yo, yo com-- yo qui-- yo quiero comprar lo mejor, el mejor. No importa que me cueste. El Obamacare me cuesta... Si yo lo compro, el Obamacare, que sí, que es muy buen seguro, pero yo tendr-- tendría que pagar ochocientos, novecientos dólares por mes para mí, para mi esposa. Este, y, pues no, es mucho dinero . No, pues está muy bien, como quiera. Muchas gracias . Ok, de nada, que tengas un buen día, solo recuerda que tienes hasta mayo treinta, ¿ok? Si es que te interesa. Te acabo de decir que ellos no autoinscriben sus nuevos empleados en nada, so si es que no te interesa no tienes que hacer nada, porque no te van a inscribir, pero... . Está muy bien. Pero sí, ¿ok? Ok . Bueno, que tengas un buen día. ¿Tienes cualquier, cualquier otra pregunta? No, pues nomás, eh, eh... la información que te di ahorita, pues esa no, nomás por en home, o sea, no.... . Ok . Bueno, está bien . Mmm, a ver, porque si no, no, no quiero comprarlo así nomás, no. Ok, sí, está bien, ah, porque sí son deducciones semanales del cheque. Sí, yo sé, y no lo puedo parar. Ya, ya agarrándolo, ya no lo voy a poder parar y no lo voy a poder usar, es lo más mal. En cualquier momento sí puedes cancelarlo. Ah, no tienen ninguna restricción. Lo la-- lo único de las cancelaciones es que sí toman siete a diez días a cancelar. So, a veces te hacen una o dos deducciones después de tu cancelación. Pero sí, mejor yo llamaría para estar seguro. Sí, no, no. Sí, está bien. Yo, yo, yo les voy a llamar para aclarar con ustedes del caso de tomar la decisión. Es que sí quiero, necesito un a-- un, un seguro, pero, pero necesito estar seguro que sí funciona. Está muy bien . Muchas gracias . Ok, de nada, que tengas un buen día. Igual. Igualmente. Bye .

Conversation Format

Speaker speaker_0: Gracias por comunicarte con Benefits in a Card. Te habla Stephanie, ¿cómo te puedo asistir?

Speaker speaker_1: Mira, ah... Ahí en la compañía donde trabajo me regalaron este número, ah, de aseguranza... médica. Entonces, quería información.

Speaker speaker_0: Okey, ¿con qué empresa bien trabajas?

Speaker speaker_1: Estoy trabajando con SST.

Speaker speaker_0: Okey. Em... ¿Es... es... Superior Skill Trades?

Speaker speaker_1: Mmm... Yo creo que sí, así se llama. Yo nomás la conozco por SST, ¿ah?

Speaker speaker_0: Y solo necesito los últimos cuatro números de tu número de seguro social.

Speaker speaker_1: Ah, es, ah... cinco, cuatro, ocho, ocho.

Speaker speaker_0: ¿Cómo te llamas?

Speaker speaker_1: Armando Anaya.

Speaker speaker_0: Okey, ??????. Ah, ¿me puedes verificar tu fecha de nacimiento, por favor?

Speaker speaker_1: Sí, es octubre, veintiséis, del sesenta y uno.

Speaker speaker_0: Y no tengo una dirección. ¿Me puedes brindar tu dirección?

Speaker speaker_1: Es, ah, dieciséis, trece... Is-- Isaac, Isaac, con doble a.

Speaker speaker_0: Me lo puedes deletrear?

Speaker speaker_1: Sí, es... la i, la s de "sal", la doble a, una c, de "casa". Isaac. Isaac.

Speaker speaker_0: Okey. I de iglesia, ¿verdad? S de San, A de... Alto, A de Alto, y C de Casa?

Speaker speaker_1: Sí.

Speaker speaker_0: Okey. Drive?

Speaker speaker_1: Drive.

Speaker speaker_0: I tres, la ciudad.

Speaker speaker_1: Mission, Mission... Mission, Mission, Texas.

Speaker speaker_0: Okey.

Speaker speaker_1: Y... el código es, no... postal, es siete, ocho, cinco, siete, tres.

Speaker speaker_0: Okey, permíteme. Y es doble s, ¿verdad? Pa la ci... eh, la ciudad.

Speaker speaker_1: Sí, sí. Sí, doble s.

Speaker speaker_0: Luego tengo nueve, cinco, seis, cuatro, cincuenta y tres, treinta y uno, veinticuatro como tu número de teléfono.

Speaker speaker_1: Sí.

Speaker speaker_0: Okey. ¿Y tienes un correo electrónico bueno?

Speaker speaker_1: Sí, ah... es, ah... Mi correo es, ah... esperaba que digo... Es diez, veintiséis, sesenta y uno. Sí, o sea, mi fecha de nacimiento.

Speaker speaker_0: Ajam.

Speaker speaker_1: Anaya, con letras chiquillas, anaya, con i griega. Y argo-- arroba gmail punto com.

Speaker speaker_0: Okey. ¿Quieres que te mande el guía de beneficios que tienen los planes que ofrecen con las deducciones de esos planes a tu correo electrónico?

Speaker speaker_1: Sí me lo puedes mandar, pero también quiero que me lo explique y si no, que me lo pueda explicar mejor usted. Pero sí, mándemelo cuando quiera.

Speaker speaker_0: Mejor te lo envío y luego te lo empiezo a explicar, porque sí son diferentes planes. Así cuando-

Speaker speaker_1: Sí.

Speaker speaker_0: Mientras te lo explico, lo vas viendo. Así para que le-

Speaker speaker_1: Está bien.

Speaker speaker_0: Aunque lo voy a enviar ahorita, permíteme. Okey, acabo de enviar ese correo. ¿Me puedes verificar que lo has recibido, por favor?

Speaker speaker_1: Sí, déjame, checo aquí . Mmm, sí, sí, aquí están . ¿Abro-- eh, me meto ahí en la-- al...? A... a, en el... ¿Cómo se llama? En el... aquí donde...

Speaker speaker_0: Sí, te tienes que meter en el archivo que te mandé.

Speaker speaker_1: Sí. Ya, ya me metí.

Speaker speaker_0: Okey, so, ellos ofrecen diferentes planes médicos. Ofrecen en total tres. El primer plan que te voy a explicar solamente es un plan preventivo. A lo que me refiero con esto es que solamente te va a cubrir como un examen físico, algunas vacunas, algunos exámenes de cáncer, de STDs, pero ese plan no te va a cubrir ninguna visita si es que vas al doctor enfermo, no te va a cubrir ni la sala de emergencia, ni el urgent care, ni el hospital, nada de eso. Solo son como que pa tus chequeos generales. Este es el que se llama el Stay Healthy MS. So, ese es ese plan. Solamente son para esas visitas preventivas y también requiere que solamente utilices la lista de sus médicos y clínicas para recibir cobertura.

Speaker speaker_1: Mmm.

Speaker speaker_0: Solamente puedes utilizar esos doctores. Ya si te sales de la red y no están bajo su lista, no vas a tener cobertura aunque sea una visita preventiva. Es importante que te mantengas en la red con ese plan.

Speaker speaker_1: Mmm.

Speaker speaker_0: Tiene sus beneficios para los medicamentos, todos los planes médicos que ellos ofrecen. Con este se llama Med Impact. Um, y pues solamente es eso, ese plan. Ese, si agarras, te saldría a quince dólares y noventa y un centavos. Eso es para el plan preventivo. Luego-

Speaker speaker_1: Ha-hablo como-- Hazlo con-- como yo y mi esposa. Vamos a hacer nomás yo y mi esposa.

Speaker speaker_0: So, ese va a ser de... si es que elijes ese plan que apenas te expliqué, sería de veinte dólares y ochenta y un centavos semanales del cheque. Pero recuerda que solamente es para tus visitas preventivas. Ese es el Stay Healthy MS. Luego ofrecen otros dos planes que se llaman los VIPs. Hay el VIP clásico y el VIP Pro. Estos dos planes son los

que sí te cubren las visitas al doctor si te enfermas, las visitas al hospital, urgent care, sala de emergencias y hasta algunas cirugías. Pero los VIPs no te cubren lo que el Stay Healthy, lo que el Stay Healthy te cubre. So, no te van a cubrir ni la visita, am, física, ni las vacunas, ni el examen de cáncer, de STDs. Lo que te cubre es el que te acabo de explicar que se llama el Stay Healthy. Los dos VIPs no lo cubren. So, los VIP solamente son para ya las visitas médicas, si ya te enfermas o tienes que ir al doctor, pero no te cubre el cuidado preventivo. Um, con los VIP no te tienes que mantener en una red, so puedes ir en cualquier clínica que gustes, siempre y cuando el proveedor acepte el seguro. Ya si te dicen que no lo aceptan, sí tendrías ir a otro lugar, pero con ese no te tienes que mantener bajo una red. Tiene sus medi- beneficios para sus medicamentos también, con PharmaBill. Dependiendo del medicamento genérica que sea, depende cuánto tengas que pagar, puedes pagar de treinta, veinte o diez dólares, sol- depende. Y para los no genéricos te ofrecen un descuento. Estos dos planes incluyen algo que se llama el Virtual Urgent Care, que te da asistencia virtual con proveedores médicos también y cubren una tarifa fija para tus servicios. So, ellos solamente cubren una cantidad, ya si es más el bill, ya tú eres responsable por la cantidad que sobra. Am... Entre los dos, el clásico es el más básico, es el que te va a cubrir un poquito menos en unas áreas. So, en el área de... ¿qué? De centro de atención urgente... Ese, el clásico, te cubre solamente cincuenta dólares por día, el máximo de cuatro días, mientras que el VIP Pro te cubriría ciento cincuenta por día, el máximo de dos días. Centro de atención urgente, ese te cubre cincuenta dólares por día, el máximo de cuatro días, mientras que el VIP Pro te cobra ciento cincuenta dólares por día, el máximo de cuatro días. En unas áreas el VIP Pro te cubre más que el clásico. Am... Y en otras áreas, el clásico, al parecer que solamente en el área de cirugías donde pagan un poquito más. So, el clásico te cubre quinientos dólares por día, el máximo de un día, mientras que el VIP Pro te cubre ya solo doscientos cincuenta por día, el máximo de un día. So, en el área de las cirugías, el clásico te cubre más que en el Pro, pero en el área médica como centro de atención urgente, oficina del médico, físico del habla occupatio therapy, am, físico de terapia... En esas áreas el VIP Pro es el que te cubre más en dólares. Entonces, si agarras entre el VIP Classic, ese te saldría para ti, para tu esposa, a cuarenta y tres dólares y veinticuatro centavos, o si eliges el VIP Pro, te saldría ochenta y tres dólares y veinticinco centavos semanales. Um, hay que decir que quieres tener cobertura para tus visitas preventivas, que serían como tus cheques generales, y también quieres cobertura en el área médica, sí puedes elegir el Stay Healthy y uno de los VIP. Sí puedes hacer eso. Como ellos no ofrecen un cuarto plan que ofrece esos dos beneficios, puedes elegir el Stay Healthy y uno de los VIP si quieres tener cobertura en las dos áreas. Solamente tienes que tener en cuenta que eso sería dos diferentes deducciones del cheque.

Speaker speaker_1: Mmm. Okey. Esos ochenta y tantos dólares es por, por mí y mi esposa.

Speaker speaker_0: Sí, el-- ese es para el VIP pro, para el que cobra como que un poquito más en dólares en unas áreas. Como te digo, que en el área así médica, como si vas al doctor o el hospital, el VIP pro es el que te cubre un poquito más en dólares que el clásico. Ya si estás yendo en cirugía, el se-- el VIP classic te cubre un poquito más que el pro. Ah, al parecer el pro lo que si no te cubre sería la cirugía preventiva... Es lo único que no cubren. Y también ambulancia, tierra y aire. El clásico sí cubre eso.

Speaker speaker_1: Ah, ¿el, el clásico o el pro?

Speaker speaker_0: El clásico. El clásico te cubre más en dólares en el área de c-- de cirugía y sí te cubre el cuid-- eh, la cirugía preventiva, pero el VIP pro no. El VIP pro no te cubre la cirugía preventiva, pero en el área médica, que sería como las visitas al doctor cuando estás enfermo, la hospital, sala de emergencias, el VIP pro te cubre más que el clásico. En la única área que el clásico te cubre más es en la parte de la cirugía, pero ya-

Speaker speaker_1: Ah, okay.

Speaker speaker_0: -tienes que ir al doctor y todo el hospital, el VIP pro te cubre más. Y me imagino que por eso es este ochenta y tres veinticinco, porque el otro solo te quedaría cuarenta y tres veinticuatro. Pero como te digo, el VIP pro te cubre un poquito más en dólares en el área médica que el clásico. Ya el clásico lo único que te cubre de-- mmm, eh, así en dólares más que el pro sería en la parte de la cirugía.

Speaker speaker_1: Ah, ok. Eh. Vamos a decir, ah, si vamos a decir que me hagan una cirugía de emergencia. Una cirugía de emergencia, vamos a decir así. O, o una cirugía, eh, ¿cómo se llama? Programada. Ahí es donde usted dice: "Ah, donde no me va a cubrir mucho la del pro", ¿verdad? La del pro es donde no va a cubrir tanto.

Speaker speaker_0: ¿Perdón? ¿En qué parte? ¿En el área de la cirugía?

Speaker speaker_1: En el área, sí, sí. Vamos a decir que te van a operar de algo.

Speaker speaker_0: So, el, el clásico te va a cubrir más en dólares que en el VIP pro, porque el VIP pro, um, solamente te cubren doscientos cincuenta dólares por día el máximo de un día. Pero hay que decir que tu bill te sale a mil dólares y solo te cubren doscientos cincuenta. Ya el clásico te cubre quinientos dólares por día, el máximo de un día. Ellos te cubrieron quinientos dólares. Pero tienes que tener en cuenta que en el área médica, que es como... centro de atención de urgente, ese o-oficico del habla, físico de terapia, pruebas de imagen, estudio avanzado, en todas esas áreas el VIP pro paga más que el clásico. So, en la única área que el VIP clásico cubre más es en las cirugías, solamente en eso. Ya en el área médica, que si te enfermas y vas al centro de, de emergencia o algo así, el VIP pro cubre más que el clásico. Solamente en el lado de las cirugías el clásico cubre más que el pro, pero ya lo demás-

Speaker speaker_1: Y si, y si agrego ese, el clásico al... O sea, vamos a decir que yo quiero el pro, pero también quiero agregar nomás- -lo que es... ¿No se puede?

Speaker speaker_0: No puedes combinar los dos VIPs. Lo que sí puedes hacer es com- eh, agarrar el VIP y el preventivo, que es el-

Speaker speaker_1: Pues sí, pero son dos cosas... Son, o sea, dos pagos, ¿verdad?

Speaker speaker_0: Correcto.

Speaker speaker_1: Sí, van a ser dos pagos. Este, que te di-- ah...

Speaker speaker_0: Y la razón que no se puede combinar los dos VIPs es porque es-- son los mismos planes, solamente que uno te cubre más que el otro. Por eso esos dos no se pueden combinar, porque es la misma cosa, sol-solamente que uno es un poquito mejor.

Bueno, no mejor, pero uno te cubre más en la tarifa que el otro.

Speaker speaker_1: ¿Y en los medicamentos todos están...? Si agarro el VIP-- si agarro el pro, ¿todos los medicamentos están incluidos ahí, verdad?

Speaker speaker_0: Tiene beneficios para los medicamentos. So, a lo que me refiero es, mmm, no te los van a dar gratis, pero te van a dar como... No tengo la lista de los medicamentos, so, no te puedo decir a cuánto te saldría cada medicamento, pero si te brindan descuentos para los medicamentos no genéricos y para los genéricos puedes pagar de treinta, veinte o diez dólares. Solo depende... en, eh, la medicina.

Speaker speaker_1: Por ejemplo, yo, yo pago como por ejemplo pa' mi esposa, en los medicamentos para la diab-- diabetes, la insulina y todo eso. Por mes pago trescientos dólares.

Speaker speaker_0: Sí, no te sabría decir cuánto tendrías que pagar, es que yo no tengo esa información. Um, lo que sí te puedo decir es que tienes beneficios. Todos los planes médicos tienen sus beneficios con los medicamentos.

Speaker speaker_1: Ah, ahora, otra cosa que también quiero estar bien seguro, bien seguro antes de agarrar el aseguro, si cubre todo esto allá en el valle, en el valle de Texas, allá donde yo vivo, en Mission.

Speaker speaker_0: Eso es algo que yo te puedo dar un número y tendrías que llamar para ver si, si ellos... Es que depende del plan, porque los VIPs no requieren una red, pero tendrías que llamar-- llamar al Multiplan para ver si ellos aceptan ese, ese seguro o no. Tendrías que llamar a ese doctor para ver si ellos son los-- porque como te digo, los dos VIP no requieren una red, no requieren que te mantengas en una lista, pero ya si tu médico dice: "No acepto este seguro", pues sí tendrías que ir a otro lugar. El único que requiere que te mantengas en una red es el Stage Outy, que es el plan preventivo, que solamente te cubre como unas visitas físicas, las vacunas, algunos cáncer, de CD, pero no te cubre ninguna área médica. Ese es el único que requiere que te mantengas en una red. Pero-Los dos VIPs, que es el clásico y el VIP pro no requieren que te mantengas en una lista, pero solamente depende del ranking ese de proveedores. Tú tendrías que preguntar.

Speaker speaker_1: Aquí estoy mirando ahí las, las farmacias donde puedo comprar los medicamentos. Es en Ribles, Walmart, está CVS y pues todo eso ahí hay, ahí hay en el valle. Entonces, eh, esos son para los medicamentos más baratos, más baratos. Ah, este, sí, ah. Pues me da el número porque así para yo hablar antes de comprar el seguro, porque... Que al final yo lo puedo estudiar un poquito más. ¿Hasta cuándo tengo pa comprar, pa comprar el seguro? ¿Hasta el treinta y uno de mayo?

Speaker speaker_0: Ah, déjeme me fijo. Okey, tienes hasta el 21 de mayo. ??? Sí, so eso es hasta el 21 tienes para inscribirte. Ah, so si es que te interesa los beneficios, sí tendrías que llamar.

Speaker speaker_1: Sí, yo, yo llamo, yo llamo. No me voy a tardar mucho. Nomás quiero asegurarme de que sí tengo cobertura, porque la otra compañía que... con la que yo estaba aquí mismo, Velcan, se llama, la del seguro no me-- no la conocía ni en El Valle, o sea, ahí

donde yo vivo, en la área donde vivo, nadie la quiso agarrar. No la, nada, porque no la, no, no la conocí. Entonces, pues, ¿pa dónde voy a estar pagando yo algo que no lo puedo usar?

Speaker speaker_0: Ok, so sí, yo llamaría y les preguntaría. Y este seg-- este de-- este seguro se llama, ah, American Public Life o APL. Eso yo preguntaría si los aceptan o no. Ah...

Speaker speaker_1: American... A ver, ¿cómo se llama?

Speaker speaker_0: American Public Life. APL, así luego lo llaman también.

Speaker speaker_1: American Publ-- Public es como público, ¿verdad? Public... ¿Verdad?

Speaker speaker_0: Public es P, U-

Speaker speaker_1: Sí. Sí.

Speaker speaker_0: B de bueno, L, I de iglesia y C de casa. Luego va a ser Life, que es L, I de iglesia, SE, E de elefante.

Speaker speaker_1: S, SE, ok. Life, ok. American Public Life . ¿Así se llama?

Speaker speaker_0: Sí.

Speaker speaker_1: Ok. Ah, ta bien. Déjame... Pues entonces, eso es lo único que necesito saber, si-- dónde puedo usar y... Yo, ah, mmm, ahí en su computadora no sale que yo ya tuve ese asegurado con, con ustedes.

Speaker speaker_0: No, so, Superiors Good Trades es una agencia nueva que-- de nosotros. Am... Yo creo que ellos estaban con otro diferente seguro antes de nosotros, porque sé que esta agencia es nueva. So, no has tenido con, con B, con Bennett Centercard no has tenido, porque ellos apenas cambiaron con nosotros. No sé quién tenían antes, pero sé que no eran-

Speaker speaker_1: También era una compañía que se llamaba también así, American. Ah, era un American, pero no me acuerdo lo que era, lo que decía.

Speaker speaker_0: No, no sabría decirte. Es que somos los administradores de diferentes agencias en la nación.

Speaker speaker_1: Ok. Eh, esta compañía, no, trabaja con la compañía. No es, o sea, ustedes, ah... ¿cómo se llama? Aseguran a gente que trabaja con la compañía, ¿verdad?

Speaker speaker_0: Perdón?

Speaker speaker_1: La compañía no... Ustedes, ah, le venden el aseguro a trabajadores de esta compañía, ¿verdad?

Speaker speaker_0: Bueno, no, solo los administradores para los staffings. So, nosotros administramos diferentes staffings en la nación. Hay que decir que tú tienes un negocio o hay que decir que eres dueño de un staffing y tú le brindas beneficios médicos a tus empleados. Me imagino que tienen un contrato con esta compañía y ya sus empleados llaman a este número. Los otros te inscribimos a Beneficios. Por esa razón, yo no tengo la lista de los medicamentos. Ah, y, mmm, a cuánto te saldrían y todo eso, porque... Pues nosotros solo

te inscribimos y te damos información del guía. Ya información así detallada como: aquí pueden tomar mi seguro o me cubre este plan la, la insulina de diabetes. Esa es la información que no te puedo dar porque pues yo no, no sabr--, no te puedo dar esa in-- esa información, ah, porque no, no, me la dice el guía de beneficios. Me tocaría darte el número de... el dueño del seguro. Ellos ya sí te darían la información correcta para asegurarte que sí, pues como tú dices, que no estás pagando para algo que pues...

Speaker speaker_1: Que no lo puedo haber usado. ¿Me puede mandar el número?

Speaker speaker_0: Ah, te lo puedo dar.

Speaker speaker_1: Dámelo, dámelo.

Speaker speaker_0: Ah, so, el número para preguntas sobre los dos VIPs, te voy a dar dos. Empiezan igual, pero acaban diferente. Um, uno es el seis cero uno, nueve tres seis...

Speaker speaker_1: Sí.

Speaker speaker_0: Treinta y dos noventa.

Speaker speaker_1: Mm-hm.

Speaker speaker_0: Y el otro es seis cero uno, nueve tres seis, treinta y dos ochenta y siete.

Speaker speaker_1: Ok . Está bien. Entonces, yo, yo hablo con ellos. En fin de allá. Porque sí quiero estar seguro que allá, en el... donde yo vivo, pues también... O sea, se pueda usar, porque si no se usa, pues no... Eh, no, está muy bien. Entonces, pues muchas gracias por toda la información . ¿Bueno?

Speaker speaker_0: Ok, de nada. Solo recuerda, como te digo, tienes hasta el 21 de mayo.

Speaker speaker_1: Sí, está bien. Ah, yo hablo... No me voy a tardar mucho. De hecho, ahorita colgando, no sé hasta qué horas atienden ellos. ¿Hasta qué horas atienden ellos?

Speaker speaker_0: Um, están abiertos de ocho a. M. a cinco a. m., so, yo no creo que estén abiertos ahorita.

Speaker speaker_1: Sí, sí. No, pues voy a hablar en el transcurso del día para poder... a ver qué puedo hacer. Sí, eh, está muy bien . Muchas gracias.

Speaker speaker_0: De nada, que tengas un buen día. Solo recuerda, si es que te quieras inscribir, tienes... Ah, no, de verdad, no tienes hasta... Bueno, no, tienes un poquito más de tiempo, como el periodo de inscripción de la compañía, el último día sería... . Perdón, dame un segundo ????? . Mayo treinta, perdón. Tienes hasta mayo treinta para inscribirte.

Speaker speaker_1: Ah, bueno. Eh, ah, entonces, una, una de las, de las... aseguros es el Pro, ¿verdad? ¿Pro?

Speaker speaker_0: Sí, el VIP Classic y el VIP Pro. Um, si tienes pre-preguntas sobre esos dos planes, como lo de la insulina que me comentaste o si te van a cubrir servicios que no ves en el guía que te mandé, eh, quien le tienes que preguntar esas preguntas son a esos dos números que te di. El primer número, que acaba en treinta y dos noventa, se llama

Delicia y el segundo se llama Sandra.

Speaker speaker_1: Delicia...

Speaker speaker_0: El que acaba en... El Delicia es el tres, tres, dos, nueve, cero y Sandra es el que acaba en tres, dos, ocho, siete.

Speaker speaker_1: Ah.

Speaker speaker_0: So, ahí ?????? esas preguntas, am, porque específicas creo que ellas trabajan ahí en ese seguro. So, ellas sí te pueden responder.

Speaker speaker_1: Yo ha-- yo, yo ha-- yo hablo con ellas.

Speaker speaker_0: Y tienes que llamar a la clínica que vas tú pa preguntar si toman ese, ese seguro. Yo preguntaría si, si lo aceptan o no. Como te dije, no requiere que te mantengas una lista de médicos, pero pues si no lo aceptan, pues sí tendrías que ir a otro lugar. Am... Pues de verdad que solamente depende a los proveedores.

Speaker speaker_1: No, pue- yo voy a hablar hasta para los hospitales para ver si agarran mi seguro ese. Porque, pues, tengo que tener de perdido en un hospital donde llegar si, si es que lo agarran. Porque si no lo agarran... Es que a mí me pasó. Estuve pagando todo un año el seguro y no lo podía quitar hasta el-- hasta noviembre. Y, y no, no, no lo pude usar. Nunca lo pude usar. Pagué, nomás pagué, pagué y no lo pude usar porque nadie lo agarraba. Nadie. Y no cubría nada. Nada me cubría. Y vamos a decir si yo compraba medicinas, iba al doctor... Pagaba más si yo le decía que no tenía seguro que si le decía que tenía seguro ese. O sea, muy mal.

Speaker speaker_0: Ok, eso sí preguntaría.

Speaker speaker_1: Sí, mejor.

Speaker speaker_0: Sí, porque solo para estar seguros, porque en el pasado sí han llamado que no aceptan el... Pero, pues, es que depende, como son los administradores de diferentes agencias de la nación, no sabría decirte, porque llaman de todas las partes de los Estados Unidos este número. Am, pero a veces sí han dicho que no lo aceptan y una gente a veces quiere ir a, a solamente un doctor y si llaman a cancelarlo... Pero por eso te digo, mejor yo llamaría a esa clínica para ver si sí te la aceptan o no. Ya...Pues como te digo no requiere un... que te mantengas una red, pero... .

Speaker speaker_1: Sí. Pues yo, yo com-- yo qui-- yo quiero comprar lo mejor, el mejor. No importa que me cueste. El Obamacare me cuesta... Si yo lo compro, el Obamacare, que sí, que es muy buen seguro, pero yo tendr-- tendría que pagar ochocientos, novecientos dólares por mes para mí, para mi esposa. Este, y, pues no, es mucho dinero . No, pues está muy bien, como quiera. Muchas gracias .

Speaker speaker_0: Ok, de nada, que tengas un buen día, solo recuerda que tienes hasta mayo treinta, ¿ok? Si es que te interesa. Te acabo de decir que ellos no autoinscriben sus nuevos empleados en nada, so si es que no te interesa no tienes que hacer nada, porque no te van a inscribir, pero... .

Speaker speaker_1: Está muy bien.

Speaker speaker_0: Pero sí, ¿ok?

Speaker speaker_1: Ok .

Speaker speaker_0: Bueno, que tengas un buen día. ¿Tienes cualquier, cualquier otra pregunta?

Speaker speaker_1: No, pues nomás, eh, eh... la información que te di ahorita, pues esa no, nomás por en home, o sea, no.... .

Speaker speaker_0: Ok . Bueno, está bien .

Speaker speaker_1: Mmm, a ver, porque si no, no, no quiero comprarlo así nomás, no.

Speaker speaker_0: Ok, sí, está bien, ah, porque sí son deducciones semanales del cheque.

Speaker speaker_1: Sí, yo sé, y no lo puedo parar. Ya, ya agarrándolo, ya no lo voy a poder parar y no lo voy a poder usar, es lo más mal.

Speaker speaker_0: En cualquier momento sí puedes cancelarlo. Ah, no tienen ninguna restricción. Lo la-- lo único de las cancelaciones es que sí toman siete a diez días a cancelar. So, a veces te hacen una o dos deducciones después de tu cancelación. Pero sí, mejor yo llamaría para estar seguro.

Speaker speaker_1: Sí, no, no. Sí, está bien. Yo, yo, yo les voy a llamar para aclarar con ustedes del caso de tomar la decisión. Es que sí quiero, necesito un a-- un, un seguro, pero, pero necesito estar seguro que sí funciona. Está muy bien . Muchas gracias .

Speaker speaker_0: Ok, de nada, que tengas un buen día.

Speaker speaker_1: Igual. Igualmente. Bye .