

Transcript: Estefania

Acevedo-4976738083225600-4765677618937856

Full Transcript

Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes. Gracias por comunicarte con Perfect Sun Card, habla Stéphanie. ¿En qué te puedo asistir? Eh, buenas tardes. Eh, yo soy trabajadora de... de HSB. Mm-jum. Y, o sea, estoy llamando para lo de... del seguro. Ok, um, ¿cuáles son los últimos cuatro números de tu número de seguro social? Veintiocho, nove, tres. ¿Y tu nombre, por favor? Laura Caridad. Ok, por cuestiones de seguridad, ¿me puedes verificar tu dirección y también tu fecha de nacimiento? Ok. Eh, siete, siete, cinco, cuatro Silver Spring Trail, apartamento doscientos tres, Orlando, Florida. Eh, tres, dos, ocho, veintidós. ¿Y me dijiste el número de teléfono? No, tu fecha de nacimiento. Ah, mi fecha de nacimiento. Eh, junio cinco... De mil novecientos setenta y siete. Ok, gracias. Ok, ¿y tu número de teléfono sigue siendo el cuatro, cero, siete... Mm-jum. ¿Seis, cinco, dos, ochenta y nueve, noventa y siete? Sí, es. Luego, tengo tu primer nombre, apellido arroba gmail punto com. Sí, este es el correo. Ok, gracias. ¿Ya sabes en lo que te quieres inscribir o quieres información sobre los planes? Ajá, eh, me pasaron-- Yo llamé una parte pero no era la fecha de inscripción. Me pasaron el... como el librito, ¿verdad? Ah, ok. Guía de beneficios, ok. Ah, ¿tienes preguntas sobre cualquier plan? Sí, yo quiero-- O sea, yo lo voy a coger el seguro solo para mí. Ok. ¿Verdad? Pero yo quiero que me digas sobre el... eh, ¿cómo se dice? El plan de visión y dental también, ¿sabes? Que-que-que ofrece, pues, porque primera vez que- Ok. Que voy a tener seguro. Ajá. Ok, bueno, el dental te cubre la visita preventiva co-- al cien por ciento. Algo básico como una limpieza de dientes te lo cubre al ochenta por ciento. Los rayos X también te lo cubre al ochenta por ciento y una fractura básica, como si te tuvieran que llenar una carie o algo así, eso se cubre al ochenta por ciento igual. Tienes un máximo anual de quinientos dólares y sí tendrías que dar un deducible de cincuenta dólares, pero ese deducible solo se da una vez. Ese es para el plan dental. Y luego para el plan de visión, ese tiene sus copagos para esas visitas. So, el copago para el... para el-- las visitas de... el examen de la vista sería solo diez dólares. El copago en lentes y marcos serían veinticinco dólares y el subsidio de marcos de ciento treinta. Y no tendrías que darme ningún copago para montaje de lentes de contacto. Si escoges el plan de empleados, solamente sería un-- una deducción semanal de un dólar y noventa y nueve centavos. Ok, este, vamos a ver si entendí. Con el-- porque necesito hacerme mis, mis lentes, pues. Yo vi que-- yo vi que tenían por la óptica de Walmart, ¿cierto? Sí, ese es... Bueno, el, el... El visión es MetLife. No, no estoy tan segura si Walmart es uno de... Ah, yo lo vi, yo lo vi así en el... ¿Cómo se dice? De los proveedores. Ah, ok. Este, si yo voy, me hago el examen, pago... Me dijiste que un deducible. Diez dólares. ¿Diez dólares? Y me puedo de una vez hacer la montura y hago un pago también, ¿cierto? Am, bueno, para el plan de visión solo son los copagos, no tienes que dar deducibles. El único que tienes que dar un deducible sería el plan dental. El de visión ese solo requiere los copagos para esas visitas, como para la visita del examen de la vista, y

solo es de diez dólares, lentes y marcos de veinticinco y tienes un subsidio de marcos de ciento treinta. Ok. Ya si hicieras unos más caros, pues tendrías... Yo se-- yo sé cómo... Que pagar lo demás. Ok, perfecto. Y para el dental, ese es el que sí tendrías que dar un deducible de una vez de cincuenta dólares. Ya después que tú pagas eso, los cincuenta dólares, lo demás, como la visita preventiva, se cubre al cien por ciento, lo básico al ochenta por ciento, fractura básica a lo... Rayos X al ochenta y tienes un máximo anual de quinientos dólares. Ok, me gustaría el plan oftalmológico, pues, de visión. Ajá, y-y el otro, y el otro plan, porque yo necesito coger seguro, pues, el seguro normal, eh, ¿qué me cubre? Consultas... So, hay- ¿Qué más? So, el ¿cuál? So, hay-- te los voy a explicar si quieres. So, hay un plan que solamente es un plan preventivo. So, a lo que me refiero, este plan es el que te cubre como una visita física al año, algunas vacunas, algunos exámenes de cáncer, de STD, de diabetes, am, pero no te cubriría visitas al hospital, si estás enferma, si te lastimas, para emergencias, ni urgent care, ni cirugías, no te cubriría nada de eso. Ese plan se llama el MSCLBX, Stay Healthy. Ah, solo cubre visitas preventivas. Sí te cubre al cien por ciento siempre y cuando uses solamente sus proveedores y te mantengas en la red. Ofrece beneficios para los medicamentos preventivos con Alexa y ofrece algo que se llama free or app, que te da acceso a medicamentos más baratos, genéricos. También incluye algo que se llama el virtual urgent care, que te da acceso a visitas virtuales con proveedores médicos y así puedas elegir este plan preventivo. Sería quince dólares y sesenta y cinco centavos semanales. Ese solamente es para el plan preventivo. Luego también hay otro plan que se llama el VIP Standard. El VIP Standard si te cubre visitas al doctor, si estás enferma, visitas al hospital, si te lastimas a la de emergencia, cirugías si estás en care. Sin embargo, no incluye beneficios de la unidad de cuidados intensivos, ni beneficios de hospitalización, ni ninguna cirugía preventiva que vayas a ocupar. Este plan VIP Standard no te requiere que te mantengas en la red como el MVC. Con el VIP Standard te puedes usar proveedores afuera de la red o adentro de la red. También tiene 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 incluye el Virtual Urgent Care. Como dije hace rato, te da acceso a visitas virtuales con proveedores médicos con el VIP Standard. Ese tiene sus tarifas fijas que te ayuda a pagar dependiendo el servicio para el que vayas. So, por ejemplo, si vas a una visita para beneficios de admisión al hospital, te ayuda a cubrir quinientos dólares por día el máximo de un día. Para beneficios de hospitalización te cubriría cincuenta dólares por día máximo de treinta días. Cirugía en un hospital te cubriría ciento cincuenta por día el máximo de un día. Cirugía en un consultorio médico te cubriría ciento veinticinco por día el máximo de dos días. Sala de emergencias te cubre cincuenta dólares por día el máximo de dos días. Centro de atención de urgencia te cubre cincuenta dólares por día el máximo de cuatro días. Físico de labra te cubre a cincuenta días por día el máximo de cuatro días. So, ese tiene sus tarifas fijas. Y el VIP Standard eso te-- ese te incluye las visitas al doctor, al hospital, pero no te incluye los beneficios preventivos. So, es como que al revés, el MS no incluye lo que el VIP Standard y el VIP Standard no cubre la parte preventiva, so, lo que cubre el MS. Luego, si ya te fueras a elegir el plan VIP Standard para empleados solamente es una deducción de dieciséis dólares y ochenta y un centavos. Esos ya son dos, ¿verdad? Luego hay un tercer plan médico que incluye las dos áreas. So, incluye cuidado preventivo y también incluye las visitas al doctor si estás enferma, al hospital, sala de emergencias... So, cubre los dos beneficios. Sin embargo, con este se llama el MVC

Enhanced. Este también requiere que te mantengas solo en la red. Tienes que usar sus proveedores solamente. Am, y requiere copagos. No tiene tarifas fijas del-- en el lado de preventivo, como el VIP Standard. Este requiere que pagues copagos en áreas de visitas de atención primaria que estarías limitada a cuatro visitas anuales por persona o diez por familia. El copago de eso sería de diez dólares por visita para visitas de atención especial áreas estás limitada a cuatro visitas anuales por persona o diez por familia y de que el copago de cincuenta dólares por esa visita para visita de atención de urgencia. También estás limitada a cuatro visitas anuales por persona o diez por familia y el copago en eso sería sesenta dólares por visita. Tienes beneficios del lado preventivo con Alexa y también tienes beneficios con Pharmaville. Del lado de la parte preventiva para los medicamentos con el MVC Enhanced para la opción de la farmacia tendrías un surtido de treinta días, pero tendrías que pagar un copago de cinco dólares. Para la opción de pedido por correo tienes un surtido de noventa días, pero tendrías que pagar un copago de quince dólares. También tienes beneficios con Pharmaville que puedes pagar diez, veinte, treinta dólares para medicamentos genéricos y para los no genéricos ofrecen descuentos. También incluye el Virtual Urgent Care que te da acceso a visitas virtuales con proveedores médicos. También tiene beneficios admisión al hospital, que sería mil dólares por día el máximo de un día. Beneficios de hospitalización, cien dólares por día el máximo de treinta días. Cirugía en un hospital, centro hospitalario para pacientes sería un-una tarifa fija de quinientos dólares por día máximo de un día. Cirugía en un consultorio médico, ciento veinticinco dólares por día máximo de un día. Pruebas de imagen sería una tarifa fija de cien dólares por día máximo de dos días y estudio avanzado sería veinticinco dólares por día el máximo de un día y el MVC Enhanced también cubre sala de emergencia, consulta médica, trabajo dental de emergencia, ingreso hospitalario, unidad de cuidados intensivos. Ya si fueras a elegir el Stay Healthy MVC Enhanced para empleados sería una deducción de cuarenta y dos dólares y sesenta y un centavos. So, esos son los tres médicos, el preventivo que se llama Stay Healthy MVC Tele Dr's, que solo cubre visitas preventivas. El VIP Standard que solo cubre las áreas del doctor, hospital, sala de emergencias y algunas cirugías y el que incluye esos-- esas dos áreas que es el MVC Enhanced, pero ese es un poquito más caro, pero es porque incluye esos dos. Lados de los beneficios. Luego... Cuarenta y algo semanal, me dices. Sí, correcto. Cuarenta y dos dólares y sesenta y un centavos. Y este es el que requiere los copagos en áreas de atención primaria, atención secundaria, atención de urgencia y también para los, ah, medicamentos preventivos tendrías que pagar copagos. Am, y también hay beneficios adicionales que puedes agregar y esos ya serían el dental, el de visión, vida término, incapacidad a corto plazo... Ya esos son adicionales que tendrías que agregar, si es que te interesan, y esos también tienen su deducción. Por eso te dije para el plan dental, para el plan de empleado sería tres dólares y treinta y ocho centavos. El de visión, un dólar y noventa y nueve centavos para el plan de empleado. Enfermedades críticas con ?sería el plan empleado de dos dólares y treinta y tres centavos. Incapacidad a corto plazo, tendrías que estar activa trabajando veinte horas o más por semana y esa deducción para empleados tres dólares y sesenta y seis centavos. So, esos ya son adición que tendrías que agregar. So, si hay que decir que te interesa el MEC Enhanced, que es el que tiene esos dos beneficios, ese es cuarenta y dos dólares y sesenta y un centavos. Y si te interesa el visión, ese es un dólar noventa y nueve. Y si te fuera a interesar también el de dental de tres dólares y treinta y ocho centavos, eso es una suma de cuarenta y siete dólares y noventa y ocho centavos semanal se te estuvieran

deduciendo. Si es que eligieras esos tres planes. Pero la deducción solo depende cuántos elijas, si eliges depende... Y también, am, cuáles son los que eliges. Ok. Este, a mí me gustaría el segundo que me dijiste. ¿El estándar? ¿VIP Stándar? Ajá. Me interesaría ese y el de visión. Ok. So, para el VIP Stándar, es para empleados solamente, es una deducción semanal de dieciséis dólares y ochenta y un centavos y para el plan de visión sería un dólar y noventa y nueve centavos para el plan de empleado. Eso es una deducción semanal de dieciocho dólares y ochenta centavos. Ok, sí me gustaría eso que en... ¿Ok? ¿Tú lo quisieras agregar? Ajá. Ajá. Pregunta, discúlpame. Está bien. Eh, te iba a decir que solo querías estos dos o querías agregar otros más. Me gustó el que me dijiste, o sea, el de que uno lo debería de tomar por si acaso, el de cáncer, ¿no? Como mujer, pues. So, ese, si quieres puedo decirte lo que te cubre. So, enfermedades críticas con beneficio para el cáncer, el monto del beneficio es de cinco mil dólares. Ah, un ataque del corazón de esos cinco mil te lo cubre al cien por ciento. Para daño permanente debido a un accidente... al cien por ciento te lo cubre. La falta de órganos mayores al cien por ciento te lo cubre. Ah, coma debido a un accidente... cubierto, te lo cubre al cien por ciento. Quemaduras mayores cien por ciento. V o-- V, V en H, hepatitis B, C o D te lo cubre al cien por ciento. Ok. ¿Y ese cuánto se pagaría? Para ese de empleado sería dos dólares y treinta y tres centavos. So, si lo agregarías, am críticas... Sería una deducción semanal de veintiún dólares y trece centavos. Ok, sí me gustaría esos tres que pediste. Ok. Le das-- ¿Le das permiso a HSS que haga la deducción semanal de veintiún dólares y trece centavos para el plan de visión, Critical Illness y VIP Stándar? Yes. Sí. Ok. Por favor, permite a que una o dos semanas pasen para que tu empleado empiece a hacer esa deducción. Ya cuando veas la primera deducción de tu cheque de veintiún dólares y trece centavos, al próximo lunes es cuando tu cobertura se hace activa, ¿ok? Ah, en esa primera semana que tengas cobertura activa, eh, el jueves o el viernes es cuando te van a mandar tu tarjeta de visión. Y sí te iba a informar que el-- para las tarjetas VIP normalmente no las mandan por correo, pero si tú quieres una física, la primera semana que tú tengas cobertura activa nos puedes llamar y nosotros te la pedimos para que te la manden a tu casa, pero tienes que tener ya cobertura activa, ¿ok? Am, so, ya cuando veas esa primera deducción de tu cheque, al siguiente lunes es cuando ya tienes cobertura y los puedes llamar para hacer ese pedido para esa tarjeta, si es que quieres una física. Ok, sí. Me gustaría, aunque ustedes la pueden mandar virtual o... Sí, so, sí, hay que decir que cuando ya tengas cobertura activa, tienes una cita de los ojos o algo así. Am, nosotras podemos checar si están ya listas y, y si lo están, te las mandamos por correo electrónico para que las tengas. Ok. Y luego, pues, todavía te mandan, am, las físicas también, pero recuerda que para el plan médico, ya cuando tengas cobertura activa, si tú quieres una física, nos puedes llamar y nosotros la pedimos para que te llegue a tu casa. Ok. Ok, está bien. Y te iba a decir, como tú escogiste, am, el plan de enfermedades críticas con beneficios para el cáncer. Mm-jm. Ese... Necesita un beneficiario. So, si algo es que te fuera a pasar, ¿a quién lequieres dejar ese dinero? Ah, sería mi esposo. Ok. ¿Cómo se llama? Ah, sí. Él se llama Daniel, ché, que vo-- que voy a deletrear el, el apellido. Y de... A de avión, C de casa, T de tomate, H de hilo y E de elefante. Ok, gracias. Mm-jm. Ok... Eso es lo único que necesitaba. No sé si tengas cualquier pregunta para mí, so ya lo único que tienes que hacer es esperar a que te empiecen a hacer la deducción y ya cuando veas la primera para el siguiente lunes... Mm-jm. Es cuando tienes cobertura activa. Ajá. Yo ar-- voy a anotarlo aquí: después de la primera deducción, ajá? A la siguiente de... Mm-jm. A las que- A la siguiente. Correcto. Sí, porque a ella no me cuentan los

viernes. Ok, so ya cuando veas esa primera deducción al siguiente lunes es cuando ya tienes cobertura activa. Ok, está bien. Entonces, yo te anoto aquí: plan de visión... Ajá. Y si quieres también anota: si quieres una física, que nos llames ese lunes para que te podamos pedir la de VIP Standard. Ok. Sí, yo voy a llamar, sí. Porque la dedición sí te la mandan, pero normalmente la de VIP no, la tenemos que pedir. Ok. Ok, está bien, ya la... Ya lo anote aquí. Mm-jm. Y también te iba a decir que si por un motivo tú es-- quieres agregar algo adicional, tienes hasta el 27 de noviembre para hacerlo. Ah, ok. Porque ya si pasa el 27 y llamas, como hay que decir, el qué, el 30 o algo así, ah... Ya no hay... Ya no vas a poder. Tienes que estar en el periodo de inscripción abierto, personal o con la compañía. Pero el personal son los primeros treinta días de haber recibido tu primer cheque. Y ya el... la segunda temporada sería cuando las compañías dan su inscripción para poder inscribirse, que acaba el 27 de noviembre, ¿ok? Eso es... Tú puedes... En cualquier momento puedes cancelar lo que quieras, pero para agregar sí tienes que estar en el periodo de inscripción. En el periodo. Sí, yo lo voy... yo voy a, a volverlo a oír. El manual que me pasaron y cualquier cosa, yo llamo. Ok, está bien. Bueno, gracias. De nada, que- Ok. Tengas un buen día. Igual.

Conversation Format

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

Speaker speaker_1: Gracias por comunicarte con Perfect

Speaker speaker_2: Sun Card, habla Stéphanie. ¿En qué te puedo asistir?

Speaker speaker_1: Eh, buenas tardes. Eh, yo soy trabajadora de... de HSB.

Speaker speaker_2: Mm-jum.

Speaker speaker_1: Y, o sea, estoy llamando para lo de... del seguro.

Speaker speaker_2: Ok, um, ¿cuáles son los últimos cuatro números de tu número de seguro social?

Speaker speaker_1: Veintiocho, nove, tres .

Speaker speaker_2: ¿Y tu nombre, por favor?

Speaker speaker_1: Laura Caridad.

Speaker speaker_2: Ok, por cuestiones de seguridad, ¿me puedes verificar tu dirección y también tu fecha de nacimiento?

Speaker speaker_1: Ok. Eh, siete, siete, cinco, cuatro Silver Spring Trail, apartamento doscientos tres, Orlando, Florida. Eh, tres, dos, ocho, veintidós. ¿Y me dijiste el número de teléfono?

Speaker speaker_2: No, tu fecha de nacimiento.

Speaker speaker_1: Ah, mi fecha de nacimiento. Eh, junio cinco... De mil novecientos setenta y siete .

Speaker speaker_2: Ok, gracias . Ok, ¿y tu número de teléfono sigue siendo el cuatro, cero, siete...

Speaker speaker_1: Mm-jum.

Speaker speaker_2: ¿Seis, cinco, dos, ochenta y nueve, noventa y siete?

Speaker speaker_1: Sí, es.

Speaker speaker_2: Luego, tengo tu primer nombre, apellido arroba gmail punto com.

Speaker speaker_1: Sí, este es el correo.

Speaker speaker_2: Ok, gracias. ¿Ya sabes en lo que te quieres inscribir o quieres información sobre los planes?

Speaker speaker_1: Ajá, eh, me pasaron-- Yo llamé una parte pero no era la fecha de inscripción. Me pasaron el... como el librito, ¿verdad?

Speaker speaker_2: Ah, ok. Guía de beneficios, ok. Ah, ¿tienes preguntas sobre cualquier plan?

Speaker speaker_1: Sí, yo quiero-- O sea, yo lo voy a coger el seguro solo para mí.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: ¿Verdad? Pero yo quiero que me digas sobre el... eh, ¿cómo se dice? El plan de visión y dental también, ¿sabes? Que-que-que ofrece, pues, porque primera vez que-

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: Que voy a tener seguro. Ajá.

Speaker speaker_2: Ok, bueno, el dental te cubre la visita preventiva co-- al cien por ciento. Algo básico como una limpieza de dientes te lo cubre al ochenta por ciento. Los rayos X también te lo cubre al ochenta por ciento y una fractura básica, como si te tuvieran que llenar una carie o algo así, eso se cubre al ochenta por ciento igual. Tienes un máximo anual de quinientos dólares y sí tendrías que dar un deducible de cincuenta dólares, pero ese deducible solo se da una vez. Ese es para el plan dental. Y luego para el plan de visión, ese tiene sus copagos para esas visitas. So, el copago para el... para el-- las visitas de... el examen de la vista sería solo diez dólares. El copago en lentes y marcos serían veinticinco dólares y el subsidio de marcos de ciento treinta. Y no tendrías que darme ningún copago para montaje de lentes de contacto. Si escoges el plan de empleados, solamente sería un-- una deducción semanal de un dólar y noventa y nueve centavos.

Speaker speaker_1: Ok, este, vamos a ver si entendí. Con el-- porque necesito hacerme mis, mis lentes, pues. Yo vi que-- yo vi que tenían por la óptica de Walmart, ¿cierto?

Speaker speaker_2: Sí, ese es... Bueno, el, el... El visión es MetLife. No, no estoy tan segura si Walmart es uno de...

Speaker speaker_1: Ah, yo lo vi, yo lo vi así en el... ¿Cómo se dice?

Speaker speaker_2: De los proveedores.

Speaker speaker_1: Ah, ok. Este, si yo voy, me hago el examen, pago... Me dijiste que un deducible.

Speaker speaker_2: Diez dólares.

Speaker speaker_1: ¿Diez dólares? Y me puedo de una vez hacer la montura y hago un pago también, ¿cierto?

Speaker speaker_2: Am, bueno, para el plan de visión solo son los copagos, no tienes que dar deducibles. El único que tienes que dar un deducible sería el plan dental. El de visión ese solo requiere los copagos para esas visitas, como para la visita del examen de la vista, y solo es de diez dólares, lentes y marcos de veinticinco y tienes un subsidio de marcos de ciento treinta.

Speaker speaker_1: Ok.

Speaker speaker_2: Ya si hicieras unos más caros, pues tendrías...

Speaker speaker_1: Yo se-- yo sé cómo...

Speaker speaker_2: Que pagar lo demás.

Speaker speaker_1: Ok, perfecto.

Speaker speaker_2: Y para el dental, ese es el que sí tendrías que dar un deducible de una vez de cincuenta dólares. Ya después que tú pagas eso, los cincuenta dólares, lo demás, como la visita preventiva, se cubre al cien por ciento, lo básico al ochenta por ciento, fractura básica a lo... Rayos X al ochenta y tienes un máximo anual de quinientos dólares.

Speaker speaker_1: Ok, me gustaría el plan oftalmológico, pues, de visión. Ajá, y-y el otro, y el otro plan, porque yo necesito coger seguro, pues, el seguro normal, eh, ¿qué me cubre? Consultas...

Speaker speaker_2: So, hay-

Speaker speaker_1: ¿Qué más?

Speaker speaker_2: So, el ¿cuál? So, hay-- te los voy a explicar si quieras. So, hay un plan que solamente es un plan preventivo. So, a lo que me refiero, este plan es el que te cubre como una visita física al año, algunas vacunas, algunos exámenes de cáncer, de STD, de diabetes, am, pero no te cubriría visitas al hospital, si estás enferma, si te lastimas, para emergencias, ni urgent care, ni cirugías, no te cubriría nada de eso. Ese plan se llama el MSCLBX, Stay Healthy. Ah, solo cubre visitas preventivas. Sí te cubre al cien por ciento siempre y cuando uses solamente sus proveedores y te mantengas en la red. Ofrece beneficios para los medicamentos preventivos con Alexa y ofrece algo que se llama free or

app, que te da acceso a medicamentos más baratos, genéricos. También incluye algo que se llama el virtual urgent care, que te da acceso a visitas virtuales con proveedores médicos y así puedes elegir este plan preventivo. Sería quince dólares y sesenta y cinco centavos semanales. Ese solamente es para el plan preventivo. Luego también hay otro plan que se llama el VIP Standard. El VIP Standard si te cubre visitas al doctor, si estás enferma, visitas al hospital, si te lastimas a la de emergencia, cirugías si estás en care. Sin embargo, no incluye beneficios de la unidad de cuidados intensivos, ni beneficios de hospitalización, ni ninguna cirugía preventiva que vayas a ocupar. Este plan VIP Standard no te requiere que te mantengas en la red como el MVC. Con el VIP Standard te puedes usar proveedores afuera de la red o adentro de la red. También tiene 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 incluye el Virtual Urgent Care. Como dije hace rato, te da acceso a visitas virtuales con proveedores médicos con el VIP Standard. Ese tiene sus tarifas fijas que te ayuda a pagar dependiendo el servicio para el que vayas. So, por ejemplo, si vas a una visita para beneficios de admisión al hospital, te ayuda a cubrir quinientos dólares por día el máximo de un día. Para beneficios de hospitalización te cubriría cincuenta dólares por día máximo de treinta días. Cirugía en un hospital te cubriría ciento cincuenta por día el máximo de un día. Cirugía en un consultorio médico te cubriría ciento veinticinco por día el máximo de dos días. Sala de emergencias te cubre cincuenta dólares por día el máximo de dos días. Centro de atención de urgencia te cubre cincuenta dólares por día el máximo de cuatro días. Físico de labra te cubre a cincuenta días por día el máximo de cuatro días. So, ese tiene sus tarifas fijas. Y el VIP Standard eso te-- ese te incluye las visitas al doctor, al hospital, pero no te incluye los beneficios preventivos. So, es como que al revés, el MS no incluye lo que el VIP Standard y el VIP Standard no cubre la parte preventiva, so, lo que cubre el MS. Luego, si ya te fueras a elegir el plan VIP Standard para empleados solamente es una deducción de dieciséis dólares y ochenta y un centavos. Esos ya son dos, ¿verdad? Luego hay un tercer plan médico que incluye las dos áreas. So, incluye cuidado preventivo y también incluye las visitas al doctor si estás enferma, al hospital, sala de emergencias... So, cubre los dos beneficios. Sin embargo, con este se llama el MVC Enhanced. Este también requiere que te mantengas solo en la red. Tienes que usar sus proveedores solamente. Am, y requiere copagos. No tiene tarifas fijas del-- en el lado de preventivo, como el VIP Standard. Este requiere que pagues copagos en áreas de visitas de atención primaria que estarías limitada a cuatro visitas anuales por persona o diez por familia. El copago de eso sería de diez dólares por visita para visitas de atención especial áreas estás limitada a cuatro visitas anuales por persona o diez por familia y de que el copago de cincuenta dólares por esa visita para visita de atención de urgencia. También estás limitada a cuatro visitas anuales por persona o diez por familia y el copago en eso sería sesenta dólares por visita. Tienes beneficios del lado preventivo con Alexa y también tienes beneficios con Pharmaville. Del lado de la parte preventiva para los medicamentos con el MVC Enhanced para la opción de la farmacia tendrías un surtido de treinta días, pero tendrías que pagar un copago de cinco dólares. Para la opción de pedido por correo tienes un surtido de noventa días, pero tendrías que pagar un copago de quince dólares. También tienes beneficios con Pharmaville que puedes pagar diez, veinte, treinta dólares para medicamentos genéricos y para los no genéricos ofrecen descuentos. También incluye el Virtual Urgent Care que te da acceso a visitas virtuales con proveedores médicos. También tiene beneficios admisión al

hospital, que sería mil dólares por día el máximo de un día. Beneficios de hospitalización, cien dólares por día el máximo de treinta días. Cirugía en un hospital, centro hospitalario para pacientes sería un-una tarifa fija de quinientos dólares por día máximo de un día. Cirugía en un consultorio médico, ciento veinticinco dólares por día máximo de un día. Pruebas de imagen sería una tarifa fija de cien dólares por día máximo de dos días y estudio avanzado sería veinticinco dólares por día el máximo de un día y el MVC Enhanced también cubre sala de emergencia, consulta médica, trabajo dental de emergencia, ingreso hospitalario, unidad de cuidados intensivos. Ya si fueras a elegir el Stay Healthy MVC Enhanced para empleados sería una deducción de cuarenta y dos dólares y sesenta y un centavos. So, esos son los tres médicos, el preventivo que se llama Stay Healthy MVC Tele Dr's, que solo cubre visitas preventivas. El VIP Standard que solo cubre las áreas del doctor, hospital, sala de emergencias y algunas cirugías y el que incluye esos-- esas dos áreas que es el MVC Enhanced, pero ese es un poquito más carito, pero es porque incluye esos dos. Lados de los beneficios. Luego...

Speaker speaker_1: Cuarenta y algo semanal, me dices.

Speaker speaker_2: Sí, correcto. Cuarenta y dos dólares y sesenta y un centavos. Y este es el que requiere los copagos en áreas de atención primaria, atención secundaria, atención de urgencia y también para los, ah, medicamentos preventivos tendrías que pagar copagos. Am, y también hay beneficios adicionales que puedes agregar y esos ya serían el dental, el de visión, vida término, incapacidad a corto plazo... Ya esos son adicionales que tendrías que agregar, si es que te interesan, y esos también tienen su deducción. Por eso te dije para el plan dental, para el plan de empleado sería tres dólares y treinta y ocho centavos. El de visión, un dólar y noventa y nueve centavos para el plan de empleado. Enfermedades críticas con ?sería el plan empleado de dos dólares y treinta y tres centavos. Incapacidad a corto plazo, tendrías que estar activa trabajando veinte horas o más por semana yyy esa deducción para empleados tres dólares y sesenta y seis centavos. So, esos ya son adición que tendrías que agregar. So, si hay que decir que te interesa el MEC Enhanced, que es el que tiene esos dos beneficios, ese es cuarenta y dos dólares y sesenta y un centavos. Y si te interesa el visión, ese es un dólar noventa y nueve. Y si te fuera a interesar también el de dental de tres dólares y treinta y ocho centavos, eso es una suma de cuarenta y siete dólares y noventa y ocho centavos semanal se te estuvieran deduciendo. Si es que eligieras esos tres planes. Pero la deducción solo depende cuántos elijas, si eliges depende... Y también, am, cuáles son los que eliges.

Speaker speaker_1: Ok. Este, a mí me gustaría el segundo que me dijiste.

Speaker speaker_2: ¿El estándar? ¿VIP Stándar?

Speaker speaker_1: Ajá. Me interesaría ese y el de visión.

Speaker speaker_2: Ok. So, para el VIP Stándar, es para empleados solamente, es una deducción semanal de dieciséis dólares y ochenta y un centavos y para el plan de visión sería un dólar y noventa y nueve centavos para el plan de empleado. Eso es una deducción semanal de dieciocho dólares y ochenta centavos.

Speaker speaker_1: Ok, sí me gustaría eso que en...

Speaker speaker_2: ¿Ok? ¿Tú lo quisieras agregar? Ajá.

Speaker speaker_1: Ajá. Pregunta, discúlpame.

Speaker speaker_2: Está bien. Eh, te iba a decir que solo querías estos dos o querías agregar otros más.

Speaker speaker_1: Me gustó el que me dijiste, o sea, el de que uno lo debería de tomar por si acaso, el de cáncer, ¿no? Como mujer, pues.

Speaker speaker_2: So, ese, si quieres puedo decirte lo que te cubre. So, enfermedades críticas con beneficio para el cáncer, el monto del beneficio es de cinco mil dólares. Ah, un ataque del corazón de esos cinco mil te lo cubre al cien por ciento. Para daño permanente debido a un accidente... al cien por ciento te lo cubre. La falta de órganos mayores al cien por ciento te lo cubre. Ah, coma debido a un accidente... cubierto, te lo cubre al cien por ciento. Quemaduras mayores cien por ciento. V o-- V, V en H, hepatitis B, C o D te lo cubre al cien por ciento.

Speaker speaker_1: Ok. ¿Y ese cuánto se pagaría?

Speaker speaker_2: Para ese de empleado sería dos dólares y treinta y tres centavos. So, si lo agregarías, am críticas... Sería una deducción semanal de veintiún dólares y trece centavos.

Speaker speaker_1: Ok, sí me gustaría esos tres que pediste.

Speaker speaker_2: Ok. Le das-- ¿Le das permiso a HSS que haga la deducción semanal de veintiún dólares y trece centavos para el plan de visión, Critical Illness y VIP Stándar?

Speaker speaker_1: Yes. Sí.

Speaker speaker_2: Ok. Por favor, permite a que una o dos semanas pasen para que tu empleado empiece a hacer esa deducción. Ya cuando veas la primera deducción de tu cheque de veintiún dólares y trece centavos, al próximo lunes es cuando tu cobertura se hace activa, ¿ok? Ah, en esa primera semana que tengas cobertura activa, eh, el jueves o el viernes es cuando te van a mandar tu tarjeta de visión. Y sí te iba a informar que el-- para las tarjetas VIP normalmente no las mandan por correo, pero si tú quieres una física, la primera semana que tú tengas cobertura activa nos puedes llamar y nosotros te la pedimos para que te la manden a tu casa, pero tienes que tener ya cobertura activa, ¿ok? Am, so, ya cuando veas esa primera deducción de tu cheque, al siguiente lunes es cuando ya tienes cobertura y los puedes llamar para hacer ese pedido para esa tarjeta, si es que quieres una física.

Speaker speaker_1: Ok, sí. Me gustaría, aunque ustedes la pueden mandar virtual o...

Speaker speaker_2: Sí, so, sí, hay que decir que cuando ya tengas cobertura activa, tienes una cita de los ojos o algo así. Am, nosotras podemos checar si están ya listas y, y si lo están, te las mandamos por correo electrónico para que las tengas.

Speaker speaker_1: Ok.

Speaker speaker_2: Y luego, pues, todavía te mandan, am, las físicas también, pero recuerda que para el plan médico, ya cuando tengas cobertura activa, si tú quieres una física, nos puedes llamar y nosotros la pedimos para que te llegue a tu casa.

Speaker speaker_1: Ok.Ok, está bien.

Speaker speaker_2: Y te iba a decir, como tú escogiste, am, el plan de enfermedades críticas con beneficios para el cáncer.

Speaker speaker_1: Mm-jm.

Speaker speaker_2: Ese... Necesita una beneficiario. So, si algo es que te fuera a pasar, ¿a quién le quieres dejar ese dinero?

Speaker speaker_1: Ah, sería mi esposo.

Speaker speaker_2: Ok. ¿Cómo se llama?

Speaker speaker_1: Ah, sí. Él se llama Daniel, ché, que vo-- que voy a deletrear el, el apellido. Y de... A de avión, C de casa, T de tomate, H de hilo y E de elefante.

Speaker speaker_2: Ok, gracias.

Speaker speaker_1: Mm-jm.

Speaker speaker_2: Ok... Eso es lo único que necesitaba. No sé si tengas cualquier pregunta para mí, so ya lo único que tienes que hacer es esperar a que te empiecen a hacer la deducción y ya cuando veas la primera para el siguiente lunes...

Speaker speaker_1: Mm-jm.

Speaker speaker_2: Es cuando tienes cobertura activa.

Speaker speaker_1: Ajá. Yo ar-- voy a anotarlo aquí: después de la primera deducción, ajá? A la siguiente de...

Speaker speaker_2: Mm-jm.

Speaker speaker_1: A las que-

Speaker speaker_2: A la siguiente. Correcto.

Speaker speaker_1: Sí, porque a ella no me cuentan los viernes.

Speaker speaker_2: Ok, so ya cuando veas esa primera deducción al siguiente lunes es cuando ya tienes cobertura activa.

Speaker speaker_1: Ok, está bien. Entonces, yo te anoto aquí: plan de visión...

Speaker speaker_2: Ajá. Y si quieras también anota: si quieres una física, que nos llames ese lunes para que te podamos pedir la de VIP Standard.

Speaker speaker_1: Ok. Sí, yo voy a llamar, sí.

Speaker speaker_2: Porque la dedición sí te la mandan, pero normalmente la de VIP no, la tenemos que pedir.

Speaker speaker_1: Ok. Ok, está bien, ya la... Ya lo anote aquí. Mm-jm.

Speaker speaker_2: Y también te iba a decir que si por un motivo tú es-- quieres agregar algo adicional, tienes hasta el 27 de noviembre para hacerlo.

Speaker speaker_1: Ah, ok.

Speaker speaker_2: Porque ya si pasa el 27 y llamas, como hay que decir, el qué, el 30 o algo así, ah...

Speaker speaker_1: Ya no hay...

Speaker speaker_2: Ya no vas a poder. Tienes que estar en el periodo de inscripción abierto, personal o con la compañía. Pero el personal son los primeros treinta días de haber recibido tu primer cheque. Y ya el... la segunda temporada sería cuando las compañías dan su inscripción para poder inscribirse, que acaba el 27 de noviembre, ¿ok? Eso es... Tú puedes... En cualquier momento puedes cancelar lo que quieras, pero para agregar sí tienes que estar en el periodo de inscripción.

Speaker speaker_1: En el periodo. Sí, yo lo voy... yo voy a, a volverlo a ojear. El manual que me pasaron y cualquier cosa, yo llamo.

Speaker speaker_2: Ok, está bien.

Speaker speaker_1: Bueno, gracias.

Speaker speaker_2: De nada, que-

Speaker speaker_1: Ok.

Speaker speaker_2: Tengas un buen día.

Speaker speaker_1: Igual.