

Transcript: Estefania

Acevedo-6675085330006016-6415184779329536

Full Transcript

Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes. Gracias por comunicarse con Benefits in a Card. Dale, Stephanie. ¿Cómo te puedo asistir? Mira, este, soy de la agencia Partners . Quiero saber de la aseguranza que-que dan ustedes ahí o... Pues quiero información. Okey, sí, señor. Ah, permíteme. ¿Dijiste que trabajas con la agencia Partners? Mmm-hmm. ¿Y cuáles son los últimos cuatro números de tu número de Seguro Social? Es cero, dos, cero, siete . ¿Y tu nombre, por favor? Max Vega. Okey. Por cuestiones de seguridad, ¿me puedes verificar tu dirección y tu fecha de nacimiento? Okey. Mi fecha de nacimiento es diez, doce, sesenta y dos. Y mi dirección es diecisiete, cero, uno, South South Poplar Street, Santa Ana, California, noventa y dos, siete, cero, cuatro. Ay, perdón. Te cortaste, ah, al final de la... de que me estabas diciendo tu dirección. A ver, ahí va. ¿Dirección, la dirección? Sí, señor. Ok. Es diecisiete, cero, uno South Poplar Street, Santa Ana, California, noventa y dos, siete, cero, cuatro. Ok, gracias. ¿Tu número sigue siendo el seis, cinco, siete, quinientos, noventa y siete, ochenta y dos? Sí. Okey. Y no tengo un correo electrónico. ¿No quieres que agregue uno? Pues... Es opcional. No tengo, pero... Ok, está bien. No, no tengo. ¿Y ya sabes, ah, en qué plan te quieres inscribir? Pues, a ver, tú dime cuál, cuál me conviene a mí por mi edad. Ah. So, no puedo dar recomendaciones, pero si gustas te los puedo explicar. A ver, explícame uno de todos los que tengas. Okey. So, el primer plan que te voy a explicar se llama el Stay Healthy MS Enhance. Este plan es el único plan que ellos ofrecen que te va a cubrir las visitas preventivas y las visitas médicas. So, a lo que me refiero a eso es, para visitas preventivas, eso se considera como una visita física al año, algunas vacunas, algunos exámenes de cáncer, algunos exámenes de STD y algunas consultas. Y también te va a cubrir las visitas al doctor si es que te enfermas, visitas al hospital, sala de emergencias y cirugías. Es el único plan, de los cinco que ofrecen, que te va a cubrir el cuidado preventivo y el... y las visitas médicas. Ya los otros cuatro solamente te cubren una cosa o la otra, ¿okey? So, para este plan- No, pero es que... ¿Ajá? Sí, está bien. Di-digame. Para este plan, el Stay Healthy... Para este plan, el Stay Healthy MS Enhance, sí tienes que solamente us-- utilizar sus médicos para recibir cobertura. So, te tienes que mantener en la red y también requiere copagos. So, para el área, para, ah, visitas a... Perdón, se me hizo negra la pantalla. So, para visitas de urgencia, un copago de sesenta dólares por visita tendrías que dar y estuvieras limitado a cuatro visitas anuales por persona o diez por familia. Para visitas de atención especialidad, estarías limitado a cuatro visitas anuales por persona o diez por familia y se requiere un copago de cincuenta dólares por visita. Para visitas de atención primaria, requieren un copago de diez dólares por visita y también estuvieras limitado a cuatro visitas anuales por persona o diez por familia. Tendrías cobertura para los medicamentos con Alexa y con Pharmaville, que puedes pagar diez, veinte, treinta dólares para los medicamentos genéricos, y para los no genéricos ofrecen un

descuento. Para los medicamentos genéricos, opción de farmacia, tendrías un surtido de treinta días y requieren un copago de cinco dólares. Para opción de pedido por correo, tendrías un surtido de noventa días y requieren un copago de quince dólares. Ellos cubren una tarifa fija para las visitas médicas o para beneficios de admisión al hospital. Te cubrían mil dólares por día el máximo de un día. Beneficios de hospedación, te cubrían cien dólares por día el máximo de treinta días. Cirugía en el hospital, te cubrirían quinientos dólares por día el máximo de un día. Cirugía en consulta de un médico, te cubrían una tarifa fija de ciento veinticinco dólares por día, el máximo de un día. También te cubren sala de emergencia, ocho cientos cincuenta dólares; consulta médica, cincuenta dólares; trabajo dental de emergencia, cincuenta dólares; si es que eliges el Stay Healthy MS Enhance, para el plan de empleado sería cuarenta y tres dólares y setenta y seis centavos. Luego... Okey, so, este es el primer plan. Luego, el segundo plan se llama el Stay Healthy MS TLRX. Este plan solamente es un plan preventivo, so solo te va a cubrir con una visita física, algunas vacunas, algunos exámenes de cáncer y de STDs. Pero el TLRX no te va a cubrir visitas al doctor si te enfermas, ni visitas al hospital, ni visitas a la sala de emergencias, ni visitas al urgent care, ni cirugías. Entonces, solamente son para...Servicios preventivos. Ah, si tienes beneficio-- con los medicamentos con Alexan y ofrece una membresía con Free Rx que te da acceso a medicamentos genéricos por un precio más barato. También incluye algo que se llama Virtual Urgent Care, ??????, con proveedores médicos virtualmente. Pero como te dije, el MS TLD X no te cubre visitas médicas, solo son para servicios preventivos. So, si es que eliges este plan para el plan de empleado, sería una deducción semanal de dieciséis dólares y ochenta centavos de tu cheque. Luego, para los otros tres, son-- se llaman los VIP. So, hay tres diferentes. Hay el VIP Standard, el VIP Plus y el VIP Prime. Ya estos tres son los que sí te cubren las visitas médicas si es que te enfermas, visitas al hospital, sala de emergencias, urgent care y cirugías. Pero los tres VIP no te cubren las visitas preventivas. So, no te van a cubrir ni una visita fija al año, ni algunas vacunas, ni algún examen de cáncer, de ESTS, nada que sea servicios preventivos, solo ya servicios ya si es que te enfermas y tienes que ir al doctor o te lastimas. Solo eso es lo único que cubre los VIP. Ah, con los VIP no tienes que solamente utilizar sus proveedores comparados con los dos MS que te tienes que mantener en la red. Con los tres VIP puedes utilizar médicos afuera de la red o adentro de la red y todavía recibir cobertura. Tienen sus beneficios para los medicamentos con Pharmalo que puedes pagar diez, veinte, treinta dólares dependiendo del medicamento genérico que ocupes y para los no genéricos ofrecen un descuento. Estos tres planes también incluyen el Virtual Urgent Care. Y de los tres el más básico sería el estándar, porque no te va a cubrir ni beneficios de la unidad de cuidados intensivos, beneficios de rehidratación ni ninguna cirugía-- cirugía preventiva que vayas a ocupar, mientras que el VIP Plus y el VIP Prime sí lo hacen. So, por ejemplo, si eliges el VIP Standard y ocupas una cirugía en un consultorio médico, el estándar solo te cubre cincuenta dólares por día máximo. Ay, perdón, ciento veinticinco dólares por día al máximo de dos días, mientras que el VIP Plus te cubriría doscientos cincuenta dólares por día un máximo de dos días y el VIP Prime te cobraría mil dólares por día el máximo de dos días. Otro ejemplo, que es cir-- cirugía en el hospital, si es que agarras el estándar y solo te cobraría una tarifa fija de doscientos cincuenta dólares por día, mientras que el VIP Plus te cobraría mil dólares por día el máximo de un día y el VIP Prime te cobraría dos mil dólares por día el máximo de un día. So, si es que eliges entre los tres VIP, el estándar para empleado sería una deducción semanal de diecisiete dólares y sesenta y seis

centavos . El VIP Plus para empleado sería de treinta y un dólares y sesenta y un centavos, y el VIP Prime de cuarenta y tres dólares y veintiocho centavos semanales para el plan de empleado. Esos son los planes médicos que ellos ofrecen y también tienen beneficios adicionales que ya serían tu plan dental , tu plan de visión y esos también tienen sus deducciones aparte. O sea que tengo que pagar aparte eso. Correcto. No ofrece ningún plan médico que ya incluye ni dental ni visión. ¿Ninguno de tus cinco planes? Ninguno. O sea que tendría que pagar aparte. Correcto. Y hay que decir que te interesa el plan dental. Para el plan dental para empleado sería dos dólares y quince centavos semanales. Y hay que decir que quieres uno de los planes médicos, pero pues esos dos dólares y quince centavos se suman a, a ese plan médico. Y también igual con el plan de visión, ah, veinticuatro co-- horas del grupo de accidente también, incapacidad a corto plazo, enfermedades críticas con beneficios para el cáncer, ah, vida, tu plan de vida también. So, todos tienen sus deducciones aparte y por eso depende la deducción de tu cheque. Depende cuántos elijas, cuáles sean y si agregas dependes. No, pues sería nomás para mí. Okey. Me gustaría el primer plan, este, pero no, no, dices tú que no. Aparte tengo que agarrar, este, dental y no... Correcto . Oya, y, este, de esos que le llaman... ¿Mmm? De esos que tú puedes ir con cualquier dentista, ¿pagas también extra? So, para tu plan dental solo tendrías que pagar seis-- ah, perdón, tres dólares y sesenta y tres centavos. Solo tienen un plan dental. ¿Y cuál es ese? Para la visita preventiva te lo cubre al cien por ciento. Algo básico te lo cubren al ochenta por ciento. La factura básica te lo cubren al ochenta por ciento. A ver, ¿cómo? ¿Qué-qué es básico para usted? Ah, una limpieza de lentes. ¿Limpieza nada más? ¿Allá? Pero si es que ya tienes carie o algo, ¿no cubre eso? So, hay que decir que como diciendo: yo solo puedo ver lo que dice el guía. Como el guía a mí me dice una refactura básica, puede ser cuando te llenan una carie y eso solo te lo cubren al ochenta por ciento. Los rayos X también solo te lo cubren al ochenta por ciento y solo tienes un máximo anual de quinientos dólares. Ya si quieres saber si te cubre los frenos o si te- No. Si te cubre que si te sacan un, un diente, eso sería algo que tendrías que preguntarle al, a la aseguranza, ah, que se llaman APL, porque yo solo... Pues no me, no me dice específicamente si es algo que se cubra o no. Mi pregunta es dónde están esas, esas, esas, eh, clínicas. ¿Están aquí cerca o están muy lejos? Yo no tengo la lista de las clínicas. Ya cuando uno se hace activo, te mandan el número del multiplan, así se llama, multiplan. Y, ah, tú cuando te contactas con ese número y pues les das tu dirección y la información que te piden, ellos te dan la lista de los... las clínicas que toman ese seguro. Sí, y este... Bueno, ¿y, y ese, esa aseguranza cómo se llama? AENA, este, PPO, todo eso... ¿Cómo se llama? Porque me suena muy, mu-- nunca había oído esas, esas aseguranzas. Depende del plan, depende el plan que agarres, porque con el, con el plan preventivo sería con noventa grados. Con los tres VIPs sería APL, que se llama American Public Life. Con el plan MSC Hans, del parte de cuidados preventivos sería con noventa grados, pero del parte de el área médica sería con APL. Y el plan dental sería con APL. El plan de visión sería con MetLife. So, solo depende el plan que agarres. Ok, vamos a decir que te haga-- que agarro el primer plan que me dijiste. Aparte, le tengo que, le tienes que sumar al dentista y la visión, ¿verdad? Sí, correcto. Ok. Ah, ok. Vamos a decir que te agarro el primer plan y, y me agregas visión y, y, y dentista. ¿Cuánto me saldría? Cuarenta y nueve. So, al mes no sabría decirte, pero a la semana cuarenta y nueve dólares y cincuenta y cuatro centavos. ¿Entonces me saldría casi doscientos dólares al mes? Porque cada semana te estarían deduciendo cuarenta y nueve, cincuenta y cuatro. Por eso, más o menos, pues, eh, la cantidad por

semana son cuatro semanas. Serían qué, como qué, doscientos dólares? Ah, probablemente. Pero a la semana sí te estuvieran deduciendo los cuarenta y nueve, cincuenta y cuatro. Pues te imaginas. Pues no importa que te... A la semana, de todos modos, tómale que son doscientos dólares, ¿no? Ajá. Al mes. Y eso tendría... Pero las deducciones sí son semanales. Sí, las deducciones las agarran de tu cheque cada semana. Sí, sí, pero ok, todo... No importa la semana. Pero lo que me... lo que quiero saber es el monto total del, del... cada mes, porque puede ser mil dólares y pues no, pues cómo? Bueno, tienes que sumar. Sí, sí, eso sí entiendo. Pero lo que te estoy diciendo es que cada semana serían cuarenta y nueve dólares cincuenta y, cincuenta y cuatro centavos. Pero- Tendrías que sumar, tendrías que sumar, ah... Son pues... Estoy, estoy sumando, por eso te estoy diciendo, son como doscientos dólares. ¿Sí o no? Ok, sí. Con, con visión y con dentista. Con cuarenta y nueve... Sí, porque es cuarenta y nueve dólares y cincuenta y cuatro centavos semanales. Ok. Y, este... Ah, tengo que hablar con mi, con mi agencia o cómo, cómo? No, lo puedes hacer por el teléfono. Ah, so, si te quieres inscribir, lo puedes hacer ahorita por el teléfono. Ah, pero sí te iba a decir que para el plan médico, el plan de visión y el plan dental está bajo una reglación del IRS que se llama Sección ciento veinticinco. So, lo que Sección ciento veinticinco es, es que te permite pagar estos planes con dólares antes de que te las quiten de las taxes. So, como diciendo cuarenta y nueve dólares y cie-cincuenta y cuatro centavos fijos. Pero si es que quieres cancelar estos planes o agregar un depende luego, lo tiem-- la única... Las únicas fechas o temporadas que lo puedes hacer es en los primeros treinta días de haber recibido tu primer cheque o cuando la compañía vuelva a temporada de inscripción. Que el último día para ti, déjame ver cuándo sería. Sería el venti- El veinte. El ven-- Sería el venti... El veintidós de enero. Ok, entonces- A partir de ese, de esa fecha ya es la última vez que... es el último día. Sí, el último día que te puedes inscribir va a ser pues... Pa el miércoles, lunes, martes... Sí, pa el miércoles que viene. Es el, es el miércoles que viene? Sí, el 22 de enero. Es el último día que tú te... Hay que decir que si te inscribes en estos planes, los tres planes que tú te quieres inscribir están bajo esa reglación que te permite pagar con dólares antes de que te quiten de las taxes. Pero si es que quieres cancelar esos planes o agregar dependes, lo tienes que hacer antes del 22 de enero, porque hay que decir que llamas el 23 de enero diciendo que quieres cancelar tu cobertura o cancelar un... uno de estos planes, hay que decir el plan médico y el plan dental. Ah, si llamas, hay que decir el 23 de enero. De enero te van a decir que te tienes que esperar hasta que la compañía esté en inscripción abierta para poder cancelar esos planes. Que para el Partners Personal, si no me equivoco, es en el mes de octubre. Sí, es en el mes de octubre. So, te tendrías que esperar como diciendo un año para quitarlos. O entonces tengo que pai-- seguir pagando y en ti. Correcto, porque como está bajo esa reglación del IRS, no nos permite cancelar esos planes. La única temporada que puedes hacer eso-- ¿Qué tiene que ver el IRS con...? Pues, mmm, no sé, porque todas las compañías-- no todas las compañías tienen esta reglación, pero la compañía para la que tú trabajas sí la tiene. Ah, te permite pagar. Hay que decir que para el plan de visión solo te van a cobrar los dos dólares y quince centavos. Mmm. No te van a... no... no te van a poner como que tasas y por ese motivo no te permiten cancelar o agregar dependes, porque te permiten hacer eso con esos planes. Por eso te dan esa restricción. Si es que quieres cancelarlo, lo tienes que hacer antes de enero veintidós o si quieres agregar como dependes, hay que decir que te inscribes tú solo y luego quieres inscribirte con, con tu esposa, lo tienes que hacer esos cambios antes de enero

veintidós, porque si llamas ya a, a enero veintitrés te van a decir que lo tienes que hacer en el mes de octubre para cancelar o agregar a un depende. So, sí es importante que estés seguro qué es lo que te quieres inscribir, porque todos los planes médicos tienen esa regulación y también el plan dental y el de visión. Y... Ok. Pues ya. El-- para el miércoles es el último día que tienes para inscribirte o para hacer un cambio. Ok, yo, yo le, le, le confirmo el miércoles o, o si no les llamo, pues quiere decir que no, no, no lo voy a agarrar, ¿ok? So, quieres... Ok, so, si no estás muy seguro ahorita, si tienes a partir del miércoles, es tu último día. El veintidós de enero es el último día que tienes para llamar y inscribirte, si es que te interesa. Ah... Y estamos abiertos de ocho a am a ocho pm tiempo este, porque lo-- nosotros te ganamos con, con tres horas y nosotros cerramos a las ocho. So... Uh, guau. ¿Qué dicen que no están aquí ustedes? No, mmm, no, nosotros estamos en Sur Carolina. Por eso, antes decía hace rato que, ah, que, pues nosotros somos los administradores de beneficios de salud para diferentes agencias en la nación y hay unas agencias que no tienen esa regulación de sección ciento veinticinco, pero Partners Personal si es una de las agencias que tiene esa regulación del IRS. So, sí es importante que estés seguro si es que te quieres inscribir, solamente porque como diciendo si es que te inscribes y luego, pues, dices: «Mmm, maybe no, mejor déjame cancelarlo», y pasa el 22 de enero y llamas el 23, aunque solamente es un día, no te van a dejar cancelarlo. Te van a decir que te esperes hasta el mes de octubre, cuando estén en periodo de inscripción abierto. Ok, me-- si no llamo y, y, y pierdo ya la registración, ¿verdad? Sí, correcto. Me quedo sin aseguranza. Correcto. Y te-- y hay que decir que llamas el venti-- el último día que tú tienes para inscribirte sería el 22 de enero. So, yo llamaría antes del 22 para que no se te vaya a olvidar, am, si es que te interesa, porque hay que decir que llamas el 23, aunque solo pasó un día, no te van a poder inscribir. Te van a decir que te vas a tener que esperar hasta que la compañía vuelva en inscripción abierta, pero como compañía, y para ellos es en el mes de octubre. Ok, perfecto. Gracias. Entonces, yo me comunico como el martes, si es que, eh, accedo que es... que sí me den la, la cobertura. Sí. ¿Ok? Sí, yo diría que ya como diciendo el martes, ya para el martes tendrías que llamar, porque por eso te dije la hora que cerramos, somos de ocho am a ocho pm- Sí, sí, no, no, no te preocupes. Te llamo, te llama-- Mira, llamaría como estas horas. ¿Te está bien? Correcto. Sí. Órale. Está bien. Ok, muchas gracias. De nada, que tengas un buen día. Igualmente, gracias.

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. Dale, Stephanie.
¿Cómo te puedo asistir?

Speaker speaker_2: Mira, este, soy de la agencia Partners . Quiero saber de la aseguranza que-que dan ustedes ahí o... Pues quiero información.

Speaker speaker_1: Okey, sí, señor. Ah, permíteme. ¿Dijiste que trabajas con la agencia Partners?

Speaker speaker_2: Mmm-hmm.

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

Speaker speaker_2: Es cero, dos, cero, siete .

Speaker speaker_1: ¿Y tu nombre, por favor?

Speaker speaker_2: Max Vega.

Speaker speaker_1: Okey. Por cuestiones de seguridad, ¿me puedes verificar tu dirección y tu fecha de nacimiento?

Speaker speaker_2: Okey. Mi fecha de nacimiento es diez, doce, sesenta y dos. Y mi dirección es diecisiete, cero, uno, South South Poplar Street, Santa Ana, California, noventa y dos, siete, cero, cuatro.

Speaker speaker_1: Ay, perdón. Te cortaste, ah, al final de la... de que me estabas diciendo tu dirección.

Speaker speaker_2: A ver, ahí va. ¿Dirección, la dirección?

Speaker speaker_1: Sí, señor.

Speaker speaker_2: Ok. Es diecisiete, cero, uno South Poplar Street, Santa Ana, California, noventa y dos, siete, cero, cuatro.

Speaker speaker_1: Ok, gracias. ¿Tu número sigue siendo el seis, cinco, siete, quinientos, noventa y siete, ochenta y dos?

Speaker speaker_2: Sí.

Speaker speaker_1: Okey. Y no tengo un correo electrónico. ¿No quieres que agregue uno?

Speaker speaker_2: Pues...

Speaker speaker_1: Es opcional.

Speaker speaker_2: No tengo, pero...

Speaker speaker_1: Ok, está bien.

Speaker speaker_2: No, no tengo.

Speaker speaker_1: ¿Y ya sabes, ah, en qué plan te quieres inscribir?

Speaker speaker_2: Pues, a ver, tú dime cuál, cuál me conviene a mí por mi edad.

Speaker speaker_1: Ah. So, no puedo dar recomendaciones, pero si gustas te los puedo explicar.

Speaker speaker_2: A ver, explícame uno de todos los que tengas.

Speaker speaker_1: Okey. So, el primer plan que te voy a explicar se llama el Stay Healthy MS Enhance. Este plan es el único plan que ellos ofrecen que te va a cubrir las visitas preventivas y las visitas médicas. So, a lo que me refiero a eso es, para visitas preventivas, eso se considera como una visita física al año, algunas vacunas, algunos exámenes de cáncer, algunos exámenes de STD y algunas consultas. Y también te va a cubrir las visitas al doctor si es que te enfermas, visitas al hospital, sala de emergencias y cirugías. Es el único plan, de los cinco que ofrecen, que te va a cubrir el cuidado preventivo y el... y las visitas médicas. Ya los otros cuatro solamente te cubren una cosa o la otra, ¿okey? So, para este plan-

Speaker speaker_2: No, pero es que...

Speaker speaker_1: ¿Ajá?

Speaker speaker_2: Sí, está bien. Di-digame.

Speaker speaker_1: Para este plan, el Stay Healthy... Para este plan, el Stay Healthy MS Enhance, sí tienes que solamente usar-- utilizar sus médicos para recibir cobertura. So, te tienes que mantener en la red y también requiere copagos. So, para el área, para, ah, visitas a... Perdón, se me hizo negra la pantalla. So, para visitas de urgencia, un copago de sesenta dólares por visita tendrías que dar y estuvieras limitado a cuatro visitas anuales por persona o diez por familia. Para visitas de atención especialidad, estarías limitado a cuatro visitas anuales por persona o diez por familia y se requiere un copago de cincuenta dólares por visita. Para visitas de atención primaria, requieren un copago de diez dólares por visita y también estuvieras limitado a cuatro visitas anuales por persona o diez por familia. Tendrías cobertura para los medicamentos con Alexa y con Pharmaville, que puedes pagar diez, veinte, treinta dólares para los medicamentos genéricos, y para los no genéricos ofrecen un descuento. Para los medicamentos genéricos, opción de farmacia, tendrías un surtido de treinta días y requieren un copago de cinco dólares. Para opción de pedido por correo, tendrías un surtido de noventa días y requieren un copago de quince dólares. Ellos cubren una tarifa fija para las visitas médicas o para beneficios de admisión al hospital. Te cubrirían mil dólares por día el máximo de un día. Beneficios de hospedación, te cubrirían cien dólares por día el máximo de treinta días. Cirugía en el hospital, te cubrirían quinientos dólares por día el máximo de un día. Cirugía en consulta de un médico, te cubrirían una tarifa fija de ciento veinticinco dólares por día, el máximo de un día. También te cubren sala de emergencia, ocho cientos cincuenta dólares; consulta médica, cincuenta dólares; trabajo dental de emergencia, cincuenta dólares; si es que eliges el Stay Healthy MS Enhance, para el plan de empleado sería cuarenta y tres dólares y setenta y seis centavos. Luego... Okey, so, este es el primer plan. Luego, el segundo plan se llama el Stay Healthy MS TLRX. Este plan solamente es un plan preventivo, so solo te va a cubrir con una visita física, algunas vacunas, algunos exámenes de cáncer y de STDs. Pero el TLRX no te va a cubrir visitas al doctor si te enfermas, ni visitas al hospital, ni visitas a la sala de emergencias, ni visitas al urgent care, ni cirugías. Entonces, solamente son para... Servicios preventivos. Ah, si tienes beneficio-- con los medicamentos con Alexan y ofrece una membresía con Free Rx que te da acceso a medicamentos genéricos por un precio más barato. También incluye algo que se llama Virtual Urgent Care, ??????, con proveedores médicos virtualmente. Pero como te dije, el MS TLD X no te cubre visitas médicas, solo son para servicios preventivos. So, si es que eliges este

plan para el plan de empleado, sería una deducción semanal de dieciséis dólares y ochenta centavos de tu cheque. Luego, para los otros tres, son-- se llaman los VIP. So, hay tres diferentes. Hay el VIP Standard, el VIP Plus y el VIP Prime. Ya estos tres son los que sí te cubren las visitas médicas si es que te enfermas, visitas al hospital, sala de emergencias, urgent care y cirugías. Pero los tres VIP no te cubren las visitas preventivas. So, no te van a cubrir ni una visita fija al año, ni algunas vacunas, ni algún examen de cáncer, de ESTS, nada que sea servicios preventivos, solo ya servicios ya si es que te enfermas y tienes que ir al doctor o te lastimas. Solo eso es lo único que cubre los VIP. Ah, con los VIP no tienes que solamente utilizar sus proveedores comparados con los dos MS que te tienes que mantener en la red. Con los tres VIP puedes utilizar médicos afuera de la red o adentro de la red y todavía recibir cobertura. Tienen sus beneficios para los medicamentos con Pharmalo que puedes pagar diez, veinte, treinta dólares dependiendo del medicamento genérico que ocupes y para los no genéricos ofrecen un descuento. Estos tres planes también incluyen el Virtual Urgent Care. Y de los tres el más básico sería el estándar, porque no te va a cubrir ni beneficios de la unidad de cuidados intensivos, beneficios de rehidratación ni ninguna cirugía-- cirugía preventiva que vayas a ocupar, mientras que el VIP Plus y el VIP Prime sí lo hacen. So, por ejemplo, si eliges el VIP Standard y ocupas una cirugía en un consultorio médico, el estándar solo te cubre cincuenta dólares por día máximo. Ay, perdón, ciento veinticinco dólares por día al máximo de dos días, mientras que el VIP Plus te cubriría doscientos cincuenta dólares por día un máximo de dos días y el VIP Prime te cobraría mil dólares por día el máximo de dos días. Otro ejemplo, que es cir-- cirugía en el hospital, si es que agarras el estándar y solo te cobraría una tarifa fija de doscientos cincuenta dólares por día, mientras que el VIP Plus te cobraría mil dólares por día el máximo de un día y el VIP Prime te cobraría dos mil dólares por día el máximo de un día. So, si es que eliges entre los tres VIP, el estándar para empleado sería una deducción semanal de diecisiete dólares y sesenta y seis centavos. El VIP Plus para empleado sería de treinta y un dólares y sesenta y un centavos, y el VIP Prime de cuarenta y tres dólares y veintiocho centavos semanales para el plan de empleado. Esos son los planes médicos que ellos ofrecen y también tienen beneficios adicionales que ya serían tu plan dental, tu plan de visión y esos también tienen sus deducciones aparte.

Speaker speaker_2: O sea que tengo que pagar aparte eso.

Speaker speaker_1: Correcto. No ofrece ningún plan médico que ya incluye ni dental ni visión.

Speaker speaker_2: ¿Ninguno de tus cinco planes?

Speaker speaker_1: Ninguno.

Speaker speaker_2: O sea que tendría que pagar aparte.

Speaker speaker_1: Correcto. Y hay que decir que te interesa el plan dental. Para el plan dental para empleado sería dos dólares y quince centavos semanales. Y hay que decir que quieres uno de los planes médicos, pero pues esos dos dólares y quince centavos se suman a, a ese plan médico. Y también igual con el plan de visión, ah, veinticuatro co-- horas del grupo de accidente también, incapacidad a corto plazo, enfermedades críticas con beneficios para el cáncer, ah, vida, tu plan de vida también. So, todos tienen sus deducciones aparte y

por eso depende la deducción de tu cheque. Depende cuántos elijas, cuáles sean y si agregas dependes.

Speaker speaker_2: No, pues sería nomás para mí.

Speaker speaker_1: Okey.

Speaker speaker_2: Me gustaría el primer plan, este, pero no, no, dices tú que no. Aparte tengo que agarrar, este, dental y no...

Speaker speaker_1: Correcto .

Speaker speaker_2: Oya, y, este, de esos que le llaman...

Speaker speaker_1: ¿Mmm?

Speaker speaker_2: De esos que tú puedes ir con cualquier dentista, ¿pagas también extra?

Speaker speaker_1: So, para tu plan dental solo tendrías que pagar seis-- ah, perdón, tres dólares y sesenta y tres centavos. Solo tienen un plan dental.

Speaker speaker_2: ¿Y cuál es ese?

Speaker speaker_1: Para la visita preventiva te lo cubre al cien por ciento. Algo básico te lo cubren al ochenta por ciento. La factura básica te lo cubren al ochenta por ciento.

Speaker speaker_2: A ver, ¿cómo? ¿Qué-qué es básico para usted?

Speaker speaker_1: Ah, una limpieza de lentes.

Speaker speaker_2: ¿Limpieza nada más? ¿Allá? Pero si es que ya tienes carie o algo, ¿no cubre eso?

Speaker speaker_1: So, hay que decir que como diciendo: yo solo puedo ver lo que dice el guía. Como el guía a mí me dice una refactura básica, puede ser cuando te llenan una carie y eso solo te lo cubren al ochenta por ciento. Los rayos X también solo te lo cubren al ochenta por ciento y solo tienes un máximo anual de quinientos dólares. Ya si quieres saber si te cubre los frenos o si te-

Speaker speaker_3: No.

Speaker speaker_1: Si te cubre que si te sacan un, un diente, eso sería algo que tendrías que preguntarle al, a la aseguranza, ah, que se llaman APL, porque yo solo... Pues no me, no me dice específicamente si es algo que se cubra o no.

Speaker speaker_2: Mi pregunta es dónde están esas, esas, esas, eh, clínicas. ¿Están aquí cerca o están muy lejos?

Speaker speaker_1: Yo no tengo la lista de las clínicas. Ya cuando uno se hace activo, te mandan el número del multiplan, así se llama, multiplan. Y, ah, tú cuando te contactas con ese número y pues les das tu dirección y la información que te piden, ellos te dan la lista de los... las clínicas que toman ese seguro.

Speaker speaker_2: Sí, y este... Bueno, ¿y, y ese, esa seguridad cómo se llama? AENA, este, PPO, todo eso... ¿Cómo se llama? Porque me suena muy, mu-- nunca había oído esas, esas seguras.

Speaker speaker_1: Depende del plan, depende el plan que agarres, porque con el, con el plan preventivo sería con noventa dólares. Con los tres VIPs sería APL, que se llama American Public Life. Con el plan MSC Hans, del parte de cuidados preventivos sería con noventa dólares, pero del parte de el área médica sería con APL. Y el plan dental sería con APL. El plan de visión sería con MetLife. So, solo depende el plan que agarres.

Speaker speaker_2: Ok, vamos a decir que te haga-- que agarro el primer plan que me dijiste. Aparte, le tengo que, le tienes que sumar al dentista y la visión, ¿verdad?

Speaker speaker_1: Sí, correcto.

Speaker speaker_2: Ok. Ah, ok. Vamos a decir que te agarro el primer plan y, y me agregas visión y, y, y dentista. ¿Cuánto me saldría?

Speaker speaker_1: Cuarenta y nueve. So, al mes no sabría decirte, pero a la semana cuarenta y nueve dólares y cincuenta y cuatro centavos.

Speaker speaker_2: ¿Entonces me saldría casi doscientos dólares al mes?

Speaker speaker_1: Porque cada semana te estarían deduciendo cuarenta y nueve, cincuenta y cuatro.

Speaker speaker_2: Por eso, más o menos, pues, eh, la cantidad por semana son cuatro semanas. Serían qué, como qué, doscientos dólares?

Speaker speaker_1: Ah, probablemente. Pero a la semana sí te estuvieran deduciendo los cuarenta y nueve, cincuenta y cuatro.

Speaker speaker_2: Pues te imaginas. Pues no importa que te... A la semana, de todos modos, tómale que son doscientos dólares, ¿no?

Speaker speaker_1: Ajá.

Speaker speaker_2: Al mes. Y eso tendría...

Speaker speaker_1: Pero las deducciones sí son semanales. Sí, las deducciones las agarran de tu cheque cada semana.

Speaker speaker_2: Sí, sí, pero ok, todo... No importa la semana. Pero lo que me... lo que quiero saber es el monto total del, del... cada mes, porque puede ser mil dólares y pues no, pues cómo?

Speaker speaker_1: Bueno, tienes que sumar. Sí, sí, eso sí entiendo. Pero lo que te estoy diciendo es que cada semana serían cuarenta y nueve dólares cincuenta y, cincuenta y cuatro centavos.

Speaker speaker_2: Pero-

Speaker speaker_1: Tendrías que sumar, tendrías que sumar, ah...

Speaker speaker_2: Son pues... Estoy, estoy sumando, por eso te estoy diciendo, son como doscientos dólares. ¿Sí o no?

Speaker speaker_1: Ok, sí.

Speaker speaker_2: Con, con visión y con dentista.

Speaker speaker_1: Con cuarenta y nueve... Sí, porque es cuarenta y nueve dólares y cincuenta y cuatro centavos semanales.

Speaker speaker_2: Ok. Y, este... Ah, tengo que hablar con mi, con mi agencia o cómo, cómo?

Speaker speaker_1: No, lo puedes hacer por el teléfono. Ah, so, si te quieres inscribir, lo puedes hacer ahorita por el teléfono. Ah, pero sí te iba a decir que para el plan médico, el plan de visión y el plan dental está bajo una reglación del IRS que se llama Sección ciento veinticinco. So, lo que Sección ciento veinticinco es, es que te permite pagar estos planes con dólares antes de que te las quiten de las taxes. So, como diciendo cuarenta y nueve dólares y cie-cincuenta y cuatro centavos fijos. Pero si es que quieres cancelar estos planes o agregar un depende luego, lo tiem-- la única... Las únicas fechas o temporadas que lo puedes hacer es en los primeros treinta días de haber recibido tu primer cheque o cuando la compañía vuelva a temporada de inscripción. Que el último día para ti, déjame ver cuándo sería. Sería el venti-

Speaker speaker_2: El veinte.

Speaker speaker_1: El ven-- Sería el venti... El veintidós de enero.

Speaker speaker_2: Ok, entonces- A partir de ese, de esa fecha ya es la última vez que... es el último día.

Speaker speaker_1: Sí, el último día que te puedes inscribir va a ser pues... Pa el miércoles, lunes, martes... Sí, pa el miércoles que viene.

Speaker speaker_2: Es el, es el miércoles que viene?

Speaker speaker_1: Sí, el 22 de enero. Es el último día que tú te... Hay que decir que si te inscribes en estos planes, los tres planes que tú te quieres inscribir están bajo esa reglación que te permite pagar con dólares antes de que te quiten de las taxes. Pero si es que quieres cancelar esos planes o agregar dependes, lo tienes que hacer antes del 22 de enero, porque hay que decir que llamas el 23 de enero diciendo que quieres cancelar tu cobertura o cancelar un... uno de estos planes, hay que decir el plan médico y el plan dental. Ah, si llamas, hay que decir el 23 de enero. De enero te van a decir que te tienes que esperar hasta que la compañía esté en inscripción abierta para poder cancelar esos planes. Que para el Partners Personal, si no me equivoco, es en el mes de octubre. Sí, es en el mes de octubre. So, te tendrías que esperar como diciendo un año para quitarlos.

Speaker speaker_2: O entonces tengo que pai-- seguir pagando y en ti.

Speaker speaker_1: Correcto, porque como está bajo esa reglación del IRS, no nos permite cancelar esos planes. La única temporada que puedes hacer eso--

Speaker speaker_2: ¿Qué tiene que ver el IRS con...?

Speaker speaker_1: Pues, mmm, no sé, porque todas las compañías-- no todas las compañías tienen esta reglación, pero la compañía para la que tú trabajas sí la tiene. Ah, te permite pagar. Hay que decir que para el plan de visión solo te van a cobrar los dos dólares y quince centavos.

Speaker speaker_2: Mmm.

Speaker speaker_1: No te van a... no... no te van a poner como que tasas y por ese motivo no te permiten cancelar o agregar dependes, porque te permiten hacer eso con esos planes. Por eso te dan esa restricción. Si es que quieres cancelarlo, lo tienes que hacer antes de enero veintidós o si quieres agregar como dependes, hay que decir que te inscribes tú solo y luego quieres inscribirte con, con tu esposa, lo tienes que hacer esos cambios antes de enero veintidós, porque si llamas ya a, a enero veintitrés te van a decir que lo tienes que hacer en el mes de octubre para cancelar o agregar a un depende. So, sí es importante que estés seguro qué es lo que te quieres inscribir, porque todos los planes médicos tienen esa rregulación y también el plan dental y el de visión. Y...

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: Pues ya. El-- para el miércoles es el último día que tienes para inscribirte o para hacer un cambio.

Speaker speaker_2: Ok, yo, yo le, le, le confirmo el miércoles o, o si no les llamo, pues quiere decir que no, no, no lo voy a agarrar, ¿ok?

Speaker speaker_1: So, quieres... Ok, so, si no estás muy seguro ahorita, si tienes a partir del miércoles, es tu último día. El veintidós de enero es el último día que tienes para llamar y inscribirte, si es que te interesa. Ah... Y estamos abiertos de ocho a am a ocho pm tiempo este, porque lo-- nosotros te ganamos con, con tres horas y nosotros cerramos a las ocho. So...

Speaker speaker_2: Uh, guau. ¿Qué dicen que no están aquí ustedes?

Speaker speaker_1: No, mmm, no, nosotros estamos en Sur Carolina. Por eso, antes decía hace rato que, ah, que, pues nosotros somos los administradores de beneficios de salud para diferentes agencias en la nación y hay unas agencias que no tienen esa reglación de sección ciento veinticinco, pero Partners Personal si es una de las agencias que tiene esa reglación del IRS. So, sí es importante que estés seguro si es que te quieres inscribir, solamente porque como diciendo si es que te inscribes y luego, pues, dices: «Mmm, maybe no, mejor déjame cancelarlo», y pasa el 22 de enero y llamas el 23, aunque solamente es un día, no te van a dejar cancelarlo. Te van a decir que te esperes hasta el mes de octubre, cuando estén en periodo de inscripción abierto.

Speaker speaker_2: Ok, me-- si no llamo y, y, y pierdo ya la registración, ¿verdad?

Speaker speaker_1: Sí, correcto.

Speaker speaker_2: Me quedo sin seguridad.

Speaker speaker_1: Correcto. Y te-- y hay que decir que llamas el venti-- el último día que tú tienes para inscribirte sería el 22 de enero. So, yo llamaría antes del 22 para que no se te vaya a olvidar, am, si es que te interesa, porque hay que decir que llamas el 23, aunque solo pasó un día, no te van a poder inscribir. Te van a decir que te vas a tener que esperar hasta que la compañía vuelva en inscripción abierta, pero como compañía, y para ellos es en el mes de octubre.

Speaker speaker_2: Ok, perfecto. Gracias. Entonces, yo me comunico como el martes, si es que, eh, accedo que es... que sí me den la, la cobertura.

Speaker speaker_1: Sí.

Speaker speaker_2: ¿Ok?

Speaker speaker_1: Sí, yo diría que ya como diciendo el martes, ya para el martes tendrías que llamar, porque por eso te dije la hora que cerramos, somos de ocho am a ocho pm-

Speaker speaker_2: Sí, sí, no, no, no te preocupes. Te llamo, te llama-- Mira, llamaría como estas horas. ¿Te está bien?

Speaker speaker_1: Correcto. Sí.

Speaker speaker_2: Órale. Está bien. Ok, muchas gracias.

Speaker speaker_1: De nada, que tengas un buen día.

Speaker speaker_2: Igualmente, gracias.