

Transcript: Franchesca

Baez-4812539258519552-5527221816573952

Full Transcript

Gracias por llamar al . Mi nombre es Francisca, ¿cómo le puedo asistir? Bueno, señor, buenos días. Yo la llamo a usted para hacer... porque me llegó un mensaje de Patterson para inscribirme para mi beneficio. Y entonces, no sé, quiero saber cómo es. Me dieron este número para que llamara. Beneficiado del primer cheque. Y me dijo que está con Partners Personal, ¿correcto? ¿Eh? La agencia temporal con la que está, señor, ¿cuál es? ¿La qué temporal? No entendí, no entiendo bien. La agencia temporal con la que usted trabaja, ¿cuál es? Paterson. Mmm, lo siento, cariño, pero no trabajamos con ninguna que sea Paterson. Puede ser que tal vez si no le esté entendiendo bien a usted, ¿de casualidad me lo podría deletrear, si no es mucha molestia? Un momento, un momento, anda a coger la tarjeta aquí. Entendido, gracias. Eh, eh, este es. Oye, en serio. Dígame. Ahora, aquí, mira. Aquí yo tengo la tarjeta de allá, que me dieron y dice... Personal, personal. Es así. Dice: Patterson, mil... Eh. P, a, r, d, d, e, r, s. Me imagino que después de esa palabra está Personal. ¿Personal? Ok. La razón que lo mejor recibí ese mensaje es porque usted acaba de entrar en su periodo personal para inscribirse en la aseguranza médica que ellos ofrecen, lo cual vendrían siendo los beneficios que están siendo mencionado en ese mensaje de texto. La razón por la cual la información de mi compañía está en este mensaje es porque nosotros somos los que administramos la aseguranza médica de ellos. Dada que de la única manera que usted se puede inscribir es o cuando usted está haciendo su orientación, que está allá en el staffing, llenando un formulario o llamándole a nosotros para que se la procesemos. Ah, ok. Sí, señor. Ajá. Entonces, eso envía esos treinta días, donde sería elegible para poder inscribirse en aseguranza. De otro modo, si dado el caso de que en estos momentos exactamente no esté interesado en inscribirse en aseguranza médica con ellos, la otra oportunidad que usted tendría sería durante el mes de octubre, cuando tengan el periodo abierto, pero de compañía, en vez de que sea solamente el suyo personal. En el otro incidente, sería teniendo un evento calificado de vida. Pero no le afectaría negativamente a su trabajo si no decide tener la aseguranza con ellos en ninguna manera, es completamente opcional. Muy bien. Vale. Sí, señor. Ah, bueno. Diga, sí, estoy escuchando. Estoy escuchando. ¿Qué acción le gustaría tomar? ¿Mmm? No sé, pero yo qué... Porque como me llegó el mensaje y yo no estoy bien informado, yo, yo quiero saber bien. Yo no sé. Eh, ¿yo puedo aplicar ahora con ustedes ahí para, para, para aseguranza ahora? Sí, señor. Bueno, para eso que yo llamé, pa los beneficios . ¿Qué hay que hacer ahí? Que, ¿cuáles son los últimos cuatro dígitos de su seguro social para encontrar la cuenta? Ah, mi cuenta de seguro social es... ¿Los cuatro números finales? Sí, señor. Vamos a ver. Son, sesenta y tres... Sesenta y cuatro, ochenta y nueve. ¿Y el apellido? Bustelier, mi apellido. Bustelier Cuento. Por favor, verifica su dirección y fecha de nacimiento para asegurarme que esté en la cuenta correcta. ¿La dirección de aquí de mi casa? La que usted le dio a Partners Personal cuando aplicó con ellos. Yo vivo aquí

en... En un sitio . A ver, dice aquí... Ya no veo ni bien la métrica esa.Ten-- Dice: cuarenta y dos, cero, cuatro. Riquez Avenue . ¿Usted me está escuchando? Sí, señor. Y ¿cuál sería el estado de la ciudad? Ah... Las Vegas, NV, ochenta y nueve, quince. Y cero, cero, tres, noventa y cinco. ¿Y cuál sería su fecha de nacimiento? Diecisiete de septiembre de 1967. Tenemos que darnos el número para comunicarnos con usted. Vendría siendo el siete, cero, dos, cuatrocientos treinta y cuatro, ocho, nueve... Digo, ocho, seis. Sí, ese es el número de teléfono . Ok. Y tenemos su correo electrónico como jorgeluismu arroba gmail punto com. Ok, exacto. Los planes que su agencia temporal le ofrece a los empleados son planes PPO limitados, dependiendo en cuáles planes, al igual que si va a poner un dependiente en su póliza, dependía en cuánto le estaría saliendo la póliza. Los que son en estos momentos ofrecidos por su agencia sería plan médico, membresía de FreeRx para los medicamentos, plan dental, discapacidad de corto plazo para empleados solamente, vida a término, que viene siendo el plan de vida, visión, enfermedades críticas, grupo de accidentes, vida comportamental, que sería terapia virtual, y ID Expert, que vendría siendo protección de robo de identidad. Usted me dice en cuál está interesado y le puedo dar el precio más información. El visión. Ok. En estos momentos, solamente ofrecen un plan de visión. ¿Estaría siendo solo para usted o estaría poniendo un dependiente? No, para mí, para mí. Para el empleado solo costaría dos dólares con quince centavos de cada cheque. Le estaría cubriendo un copago de diez dólares para el examen de la vista, un copago de veinticinco dólares para los lentes y los marcos y un copago de cero dólares para el montaje de lentes de contacto. El suicidio de marcos total anual serían ciento treinta dólares. Ajá. ¿Y entonces cómo sería para uno? Porque yo creo que hay que ir donde-- hay que ir a cualquier clínica, ¿cómo es? ¿Cómo se ve pa-- pa ir al oftalmólogo o algo? Sí, señor, con el plan de visión no tiene ningún requisito de red. Siempre y cuando acepten al asegurante, que sería MetLife, puede ir a cualquier lado. Sitios como Walmart o Costco también están afiliados que aceptan esta membresía. Digo, esta aseguranza . Sí, sí, eso es para, para recibir lo... Pa cuando uno vaya a obtener algún medicamento, algo, pero yo digo, para uno ver al especialista. No, señor, no me entendió. O tal vez yo no le entendí a usted. Estamos hablando sobre el plan de visión. Lo que estoy entendiendo es que usted me está preguntando si hay algún requisito o algún sitio específico donde tiene que ir para utilizar los servicios del plan de visión, ¿correcto? Mhm. Por lo tanto- Como le había explicado, puede ir a cualquier óptica, siempre y cuando acepten al asegurante, que es MetLife, el dueño del plan. Basado en la información que tiene la guía de beneficios que su agencia temporal nos ha proveído, dice específicamente que lugares como Walmart o Costco, donde tiene ópticas, son lugares comunes donde eso, donde puede ir siempre y cuando acepten a MetLife, que es el dueño del plan. Mmm. ¿Y cómo yo me indeci-- me identifico? Ah, con la membresía. ¿Disculpe? Sí, no, le preguntaba que cómo yo me identificaba con... Con este plan. No tengo ninguna tarjeta que yo presente allí, por ejemplo. Bueno, eso ya sería dado una vez usted sea activo y el asegurante reciba el primer pago. Eso ya tendría que ver con la activación de la póliza. Pero todos los planes médicos, dental y de visión tienen una tarjeta de beneficio. Una vez usted está activo, la aseguranza recibe el dinero, ellos comienzan a crear su número de póliza, a crear la tarjeta y a agregarlo a usted en el sistema de ellos, pero solo cuando reciban el pago. Una vez que la póliza es submitida para que se procese, se tomaría de una a dos semanas para que pueda hacerle la deducción de su cheque. Y una vez esa deducción se hace, se toma de un viernes a un lunes para que su empleado nos la entregue a nosotros para que nosotros la procesemos y se la

mandemos a la aseguranza. Ok. Señora, acá, ¿y la de-- y la dental? El plan dental también es solamente un plan que están ofreciendo. Le costaría tres dólares con sesenta y tres centavos de cada cheque. Estaría cubriendo los servicios preventivos a un cien por ciento, servicios básicos, restauradores básicos y radiografías a un ochenta por ciento. Le estaría cubriendo un máximo anual por año en servicios de quinientos dólares con un deducible de cincuenta dólares. Ah, ¿de quinientos dólares? Sí, señor, eso sería lo máximo- Que le cubriría el año. Entonces, digamos que si se hace dos limpiezas dentales al año y el total de las dos limpiezas de-- eh, dentales le sale en mil doscientos dólares. Ellos cubrían los quinientos dólares y usted es responsable por lo restante que serían setecientos dólares. Ah, sí. Ajá. Eh, cuando se habla de limpieza... No, pero yo lo que- yo lo que quería era... ponerme, ¿no? Ponerme de, ponerme, ponerme el tipo de eso que están poniendo. ¿Ponerse qué? Disculpe, estoy confundida. Señora, pues ponerme dientes de esos prótesis que están poniendo. Oh, no, señor, esos son planes PPO limitados. No estaría cubriendo eso, al igual que los planes de aseguranza regulares no cubren los implantes. Eso lo estaría una-- Bueno, la industria en general de aseguranza consideraría esos implantes, que sería ya un gasto cosmético, no sería algo que afectara a su salud. Ajá, ya, sí, ok. Ya entendí. ??. ¿Alguna otra cosa en lo cual lo puedo asistir? No, no, no. Ya sé, ya, ya lo tengo... No, todo bien. Muchas gracias. Entendido. Fue un placer, que tenga buen día. Igualmente. Ya.

Conversation Format

Speaker speaker_0: Gracias por llamar al . Mi nombre es Francisca, ¿cómo le puedo asistir?

Speaker speaker_1: Bueno, señor, buenos días. Yo la llamo a usted para hacer... porque me llegó un mensaje de Patterson para inscribirme para mi beneficio. Y entonces, no sé, quiero saber cómo es. Me dieron este número para que llamara. Beneficiado del primer cheque.

Speaker speaker_0: Y me dijo que está con Partners Personal, ¿correcto?

Speaker speaker_1: ¿Eh?

Speaker speaker_0: La agencia temporal con la que está, señor, ¿cuál es?

Speaker speaker_1: ¿La qué temporal? No entendí, no entiendo bien.

Speaker speaker_0: La agencia temporal con la que usted trabaja, ¿cuál es?

Speaker speaker_1: Paterson.

Speaker speaker_0: Mmm, lo siento, cariño, pero no trabajamos con ninguna que sea Patterson. Puede ser que tal vez si no le esté entendiendo bien a usted, ¿de casualidad me lo podría deletrear, si no es mucha molestia?

Speaker speaker_1: Un momento, un momento, anda a coger la tarjeta aquí.

Speaker speaker_0: Entendido, gracias.

Speaker speaker_1: Eh, eh, este es. Oye, en serio.

Speaker speaker_0: Dígame.

Speaker speaker_1: Ahora, aquí, mira. Aquí yo tengo la tarjeta de allá, que me dieron y dice... Personal, personal. Es así. Dice: Patterson, mil... Eh. P, a, r, d, d, e, r, s.

Speaker speaker_0: Me imagino que después de esa palabra está Personal.

Speaker speaker_1: ¿Personal?

Speaker speaker_0: Ok. La razón que lo mejor recibí ese mensaje es porque usted acaba de entrar en su periodo personal para inscribirse en la aseguranza médica que ellos ofrecen, lo cual vendrían siendo los beneficios que están siendo mencionado en ese mensaje de texto. La razón por la cual la información de mi compañía está en este mensaje es porque nosotros somos los que administramos la aseguranza médica de ellos. Dada que de la única manera que usted se puede inscribir es o cuando usted está haciendo su orientación, que está allá en el staffing, llenando un formulario o llamándole a nosotros para que se la procesemos.

Speaker speaker_1: Ah, ok.

Speaker speaker_0: Sí, señor.

Speaker speaker_1: Ajá.

Speaker speaker_0: Entonces, eso envía esos treinta días, donde sería elegible para poder inscribirse en aseguranza. De otro modo, si dado el caso de que en estos momentos exactamente no esté interesado en inscribirse en aseguranza médica con ellos, la otra oportunidad que usted tendría sería durante el mes de octubre, cuando tengan el periodo abierto, pero de compañía, en vez de que sea solamente el suyo personal. En el otro incidente, sería teniendo un evento calificado de vida. Pero no le afectaría negativamente a su trabajo si no decide tener la aseguranza con ellos en ninguna manera, es completamente opcional.

Speaker speaker_1: Muy bien. Vale.

Speaker speaker_0: Sí, señor.

Speaker speaker_1: Ah, bueno. Diga, sí, estoy escuchando. Estoy escuchando.

Speaker speaker_0: ¿Qué acción le gustaría tomar? ¿Mmm?

Speaker speaker_1: No sé, pero yo qué... Porque como me llegó el mensaje y yo no estoy bien informado, yo, yo quiero saber bien. Yo no sé. Eh, ¿yo puedo aplicar ahora con ustedes ahí para, para, para aseguranza ahora?

Speaker speaker_0: Sí, señor.

Speaker speaker_1: Bueno, para eso que yo llamé, pa los beneficios . ¿Qué hay que hacer ahí?

Speaker speaker_0: Que, ¿cuáles son los últimos cuatro dígitos de su seguro social para encontrar la cuenta?

Speaker speaker_1: Ah, mi cuenta de seguro social es... ¿Los cuatro números finales?

Speaker speaker_0: Sí, señor.

Speaker speaker_1: Vamos a ver. Son, sesenta y tres... Sesenta y cuatro, ochenta y nueve.

Speaker speaker_0: ¿Y el apellido?

Speaker speaker_1: Bustelier, mi apellido. Bustelier Cuento.

Speaker speaker_0: Por favor, verifica su dirección y fecha de nacimiento para asegurarme que esté en la cuenta correcta.

Speaker speaker_1: ¿La dirección de aquí de mi casa?

Speaker speaker_0: La que usted le dio a Partners Personal cuando aplicó con ellos.

Speaker speaker_1: Yo vivo aquí en... En un sitio . A ver, dice aquí... Ya no veo ni bien la métrica esa.Ten-- Dice: cuarenta y dos, cero, cuatro. Riquez Avenue . ¿Usted me está escuchando?

Speaker speaker_0: Sí, señor. Y ¿cuál sería el estado de la ciudad?

Speaker speaker_1: Ah... Las Vegas, NV, ochenta y nueve, quince. Y cero, cero, tres, noventa y cinco.

Speaker speaker_0: ¿Y cuál sería su fecha de nacimiento?

Speaker speaker_1: Diecisiete de septiembre de 1967.

Speaker speaker_0: Tenemos que darnos el número para comunicarnos con usted. Vendría siendo el siete, cero, dos, cuatrocientos treinta y cuatro, ocho, nueve... Digo, ocho, seis.

Speaker speaker_1: Sí, ese es el número de teléfono .

Speaker speaker_0: Ok. Y tenemos su correo electrónico como jorgeluismu arroba gmail punto com.

Speaker speaker_1: Ok, exacto.

Speaker speaker_0: Los planes que su agencia temporal le ofrece a los empleados son planes PPO limitados, dependiendo en cuáles planes, al igual que si va a poner un dependiente en su póliza, dependía en cuánto le estaría saliendo la póliza. Los que son en estos momentos ofrecidos por su agencia sería plan médico, membresía de FreeRx para los medicamentos, plan dental, discapacidad de corto plazo para empleados solamente, vida a término, que viene siendo el plan de vida, visión, enfermedades críticas, grupo de accidentes, vida comportamental, que sería terapia virtual, y ID Expert, que vendría siendo protección de robo de identidad. Usted me dice en cuál está interesado y le puedo dar el precio más información.

Speaker speaker_1: El visión.

Speaker speaker_0: Ok. En estos momentos, solamente ofrecen un plan de visión. ¿Estaría siendo solo para usted o estaría poniendo un dependiente?

Speaker speaker_1: No, para mí, para mí.

Speaker speaker_0: Para el empleado solo costaría dos dólares con quince centavos de cada cheque. Le estaría cubriendo un copago de diez dólares para el examen de la vista, un copago de veinticinco dólares para los lentes y los marcos y un copago de cero dólares para el montaje de lentes de contacto. El suicidio de marcos total anual serían ciento treinta dólares.

Speaker speaker_1: Ajá. ¿Y entonces cómo sería para uno? Porque yo creo que hay que ir donde-- hay que ir a cualquier clínica, ¿cómo es? ¿Cómo se ve pa-- pa ir al oftalmólogo o algo?

Speaker speaker_0: Sí, señor, con el plan de visión no tiene ningún requisito de red. Siempre y cuando acepten al asegurante, que sería MetLife, puede ir a cualquier lado. Sitios como Walmart o Costco también están afiliados que aceptan esta membresía. Digo, esta seguridad .

Speaker speaker_1: Sí, sí, eso es para, para recibir lo... Pa cuando uno vaya a obtener algún medicamento, algo, pero yo digo, para uno ver al especialista.

Speaker speaker_0: No, señor, no me entendió. O tal vez yo no le entendí a usted. Estamos hablando sobre el plan de visión. Lo que estoy entendiendo es que usted me está preguntando si hay algún requisito o algún sitio específico donde tiene que ir para utilizar los servicios del plan de visión, ¿correcto?

Speaker speaker_1: Mhm.

Speaker speaker_0: Por lo tanto- Como le había explicado, puede ir a cualquier óptica, siempre y cuando acepten al asegurante, que es MetLife, el dueño del plan. Basado en la información que tiene la guía de beneficios que su agencia temporal nos ha proveído, dice específicamente que lugares como Walmart o Costco, donde tiene ópticas, son lugares comunes donde eso, donde puede ir siempre y cuando acepten a MetLife, que es el dueño del plan.

Speaker speaker_1: Mmm. ¿Y cómo yo me indeci-- me identifico? Ah, con la membresía.

Speaker speaker_0: ¿Disculpe?

Speaker speaker_1: Sí, no, le preguntaba que cómo yo me identificaba con... Con este plan. No tengo ninguna tarjeta que yo presente allí, por ejemplo.

Speaker speaker_0: Bueno, eso ya sería dado una vez usted sea activo y el asegurante reciba el primer pago. Eso ya tendría que ver con la activación de la póliza. Pero todos los planes médicos, dental y de visión tienen una tarjeta de beneficio. Una vez usted está activo, la aseguranza recibe el dinero, ellos comienzan a crear su número de póliza, a crear la tarjeta y a agregarlo a usted en el sistema de ellos, pero solo cuando reciban el pago. Una vez que la póliza es submitida para que se procese, se tomaría de una a dos semanas para que

pueda hacerle la deducción de su cheque. Y una vez esa deducción se hace, se toma de un viernes a un lunes para que su empleado nos la entregue a nosotros para que nosotros la procesemos y se la mandemos a la aseguranza.

Speaker speaker_1: Ok. Señora, acá, ¿y la de-- y la dental?

Speaker speaker_0: El plan dental también es solamente un plan que están ofreciendo. Le costaría tres dólares con sesenta y tres centavos de cada cheque. Estaría cubriendo los servicios preventivos a un cien por ciento, servicios básicos, restauradores básicos y radiografías a un ochenta por ciento. Le estaría cubriendo un máximo anual por año en servicios de quinientos dólares con un deducible de cincuenta dólares.

Speaker speaker_1: Ah, ¿de quinientos dólares?

Speaker speaker_0: Sí, señor, eso sería lo máximo- Que le cubriría el año. Entonces, digamos que si se hace dos limpiezas dentales al año y el total de las dos limpiezas de-- eh, dentales le sale en mil doscientos dólares. Ellos cubrían los quinientos dólares y usted es responsable por lo restante que serían setecientos dólares.

Speaker speaker_1: Ah, sí. Ajá. Eh, cuando se habla de limpieza... No, pero yo lo que-- yo lo que quería era... ponerme, ¿no? Ponerme de, ponerme, ponerme el tipo de eso que están poniendo.

Speaker speaker_0: ¿Ponerse qué? Disculpe, estoy confundida.

Speaker speaker_1: Señora, pues ponerme dientes de esos prótesis que están poniendo.

Speaker speaker_0: Oh, no, señor, esos son planes PPO limitados. No estaría cubriendo eso, al igual que los planes de aseguranza regulares no cubren los implantes. Eso lo estaría una-- Bueno, la industria en general de aseguranza consideraría esos implantes, que sería ya un gasto cosmético, no sería algo que afectara a su salud.

Speaker speaker_1: Ajá, ya, sí, ok. Ya entendí. ???.

Speaker speaker_0: ¿Alguna otra cosa en lo cual lo puedo asistir?

Speaker speaker_1: No, no, no. Ya sé, ya, ya lo tengo... No, todo bien. Muchas gracias.

Speaker speaker_0: Entendido. Fue un placer, que tenga buen día.

Speaker speaker_1: Igualmente. Ya.