

Transcript: Franchesca

Baez-5086524626124800-5808209021059072

Full Transcript

Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes. Buenas tardes, mi nombre es Chesca, con Benefits and Cards llamando de parte de Partners Personal para hablar con la señora Rojas Alfonso para responder una pregunta que hizo al mensaje de texto que le mandamos sobre la cobertura que ofrecen. Sí, correcto. Soy Carmen Rojas. Pensaba llamar más tarde, y es que había olvidado. Oh, no se preocupe. ¿Tiene tiempo ahora para hablar conmigo? Sí, sí, sí tengo. Sí tengo. Ok, perfecto. Ah, señora Rojas, yo estaba respondiendo para atrás al mensaje de texto que le llegó ayer, que nos avisó que lamentablemente se lo mandaron en inglés también- Ajá. Y le quería saber cómo inscribirse. Conferencia de Empleo Partners Personal para hacer inscripción en la aseguranza médica que ofrecen. Básicamente, hablaría con nosotros que somos los que administramos la aseguranza médica que ellos están ofreciendo. De la manera que la inscripción funciona es, yo le digo cuáles son los planes que ellos ofrecen, usted me dice en cuáles se quiere inscribir y yo la procesaría. Ahora, los beneficios son: cada plan viene separado y cada plan también lo cobran separado. Dependiendo en cuáles planes, cuántos planes y si quiere poner un dependiente, que vendría siendo esposo o hijos, en su póliza dependería en cuándo le estaría sacando el total su compañía para que le se hagan los beneficios activos. ¿Y cuál es el costo total de eso? Depende en cuál plan usted quiere inscribirse. Ellos ofrecen plan médico, plan dental, plan de visión, de discapacidad a corto plazo, un plan de seguro de vida, enfermedades críticas con beneficios para el cáncer, grupo de accidente de veinticuatro horas y al igual que tienen una membresía llamada FreeRx para los medicamentos, le viene dando acceso al noventa por ciento de los medicamentos genéricos que prescriben en los Estados Unidos gratuitamente, ya sea enviada a su casa o recogida en una farmacia. Mira, mi amor, pero, pero yo estoy-- yo tengo aseguranza porque yo me inscribí por otra parte cuando yo llegué aquí al país. Mmm, ok. So, con su compañía, si usted no está interesada en inscribirse en la cobertura, no tiene que tomar ninguna acción dado a que ellos de la única manera que le inscribirían en beneficios vendría siendo si usted lo pide. So si por esos momentos... Disculpe. Si por esos momentos no está interesada en inscribirse, no hay ningún problema. Usted tiene hasta noviembre 20 para hacer cualquier inscripción. Si usted no desea inscribirse, puede simplemente ignorar los mensajes. Bueno, este, me gustaría por lo menos que... Porque he pospuesto la visita al oftalmólogo, porque en verdad, pues requiero de, de unos lentes y por cuestiones de tiempo, de trabajo, pues no me he puesto en esto, pues de ir a la consulta para que me atiendan y eso. De verdad, pues no he ido, de verdad, lo he pospuesto, pues. Entiendo. ¿Entonces estaría interesada en que le diga la información del plan de visión que ellos ofrecen? Sí, me gustaría, me gustaría, sí. Veamos... Solamente están ofreciendo un solo plan en estos momentos que le costaría dos dólares con quince centavos de cada cheque. Le estaría funcionando con un copago de diez dólares para el examen de la

vista, un copago de veinticinco dólares para los lentes y los marcos, tendría un copago de cero dólares por montaje de lentes de contacto y el subsidio total para los marcos de lentes sería ciento treinta por año. Me parece factible, está bien. Sí, me parece bien. ¿Quiere que le procese una inscripción en ese plan? Sí, en sí, me gustaría, porque en verdad, pues lo necesito. Ok. Y me dijo que por estos momentos ese es el único servicio que ocupa, ¿correcto? Pues, eh... Requiero de otros, pero no, no sé, será... Será para después. No sé cómo será. Ok. Si quiere lo que puedo hacer es procesarle la inscripción para el plan de visión y le puedo mandar a su correo si me lo-- si tiene uno y me lo da, le puedo mandar al correo la copia de la guía de beneficio en español para que usted vea cuáles son los planes y los beneficios que ofrecen. Y si decide inscribirse en algo más que el plan dental del día de hoy, puede dar una llamada para atrás antes de noviembre 20 para hacerlo. Ah, ok, bueno, sí, me parece perfecto. Sí, perfecto. Mmm. ¿Cuál sería un buen correo para mandarle la copia de la guía? Ajá, mi amor, pero para darte el correo necesito trancar la llamada y buscarlo porque no me lo sé de memoria. Ok, está bien. Entonces lo que puedo hacer- Se lo podría mandar por el men-- por mensaje, no sé, tú me dirás. Sí, si quiere puedo procesarle la inscripción de visión y lo que hacemos es que una vez terminemos la llamada, usted le responde al mensaje con el correo y yo me quedo aquí pendiente y le mando la guía a ese correo. Ah, ok, perfectamente. Sí, me parece muy bien. Muy bien. Con eso en mente, señora Rojas, ¿usted autoriza que Partners Personal le haga la deducción de dos dólares con quince centavos para su plan de visión? Sí, mami, sí, estaría de acuerdo. Sí. Ok. Ellos van a tomarse de una a dos semanas para comenzar a hacer la deducción, pero cuando usted vea la primera deducción, siguiente lunes vendría siendo cuando la cobertura se hace activa. Y esa misma semana de activación, viernes, sería cuando los dueños del plan suyo, que es MetLife, con ellos que va a tener esa cobertura, estarían enviando las tarjetas de beneficio por correo para que le llegue a su casa. Mmm. Ah, ok, perfecto. Ok, y lo último... Ok, perfecto. Lo último que le quería avisar es que eso está bajo la sección ciento veinticinco, que el IRS regula. Básicamente, lo que significa es que le van a hacer esa deducción antes de que le saquen los impuestos de su cheque, antes de que... Básicamente, lo llamaríamos como el dinero sucio, y ahí es donde ellos te la vendrían sacando la deducción. Lo único es que sí tienen restricciones que no puede hacer cambios o cancelaciones, a menos de que esté en un periodo abierto como el que está hoy hasta el 20 de noviembre o que tenga un evento calificado de vida. Ah, ok, sí, está bien, entiendo, está bien. Ya está todo listo y ya le procese y le procesé su inscripción. Entonces, le quedo pendiente a que me mande por mensaje de texto el correo para enviarle la guía. Ah, ok, mami. Ahorita en estos momentos lo reviso y te lo envío. Perfecto. ¿Alguna otra cosa en la cual le puedo asistir antes de dejarla ahí, señora Rojas? No, no, más nada. Todo bien. Muchísimas gracias, señora Rojas, por su tiempo y por coger mis llamadas. Espero que tenga muy buen día. Bueno, buen día. Hasta luego. Gracias. Gracias a usted. Adiós. Buen día.

Conversation Format

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

Speaker speaker_1: Buenas tardes, mi nombre es Chesca, con Benefits and Cards llamando de parte de Partners Personal para hablar con la señora Rojas Alfonso para responder una pregunta que hizo al mensaje de texto que le mandamos sobre la cobertura que ofrecen.

Speaker speaker_2: Sí, correcto. Soy Carmen Rojas. Pensaba llamar más tarde, y es que había olvidado.

Speaker speaker_1: Oh, no se preocupe. ¿Tiene tiempo ahora para hablar conmigo?

Speaker speaker_2: Sí, sí tengo. Sí tengo.

Speaker speaker_1: Ok, perfecto. Ah, señora Rojas, yo estaba respondiendo para atrás al mensaje de texto que le llegó ayer, que nos avisó que lamentablemente se lo mandaron en inglés también-

Speaker speaker_2: Ajá.

Speaker speaker_1: Y le quería saber cómo inscribirse. Conferencia de Empleo Partners Personal para hacer inscripción en la aseguranza médica que ofrecen. Básicamente, hablaría con nosotros que somos los que administramos la aseguranza médica que ellos están ofreciendo. De la manera que la inscripción funciona es, yo le digo cuáles son los planes que ellos ofrecen, usted me dice en cuáles se quiere inscribir y yo la procesaría. Ahora, los beneficios son: cada plan viene separado y cada plan también lo cobran separado. Dependiendo en cuáles planes, cuántos planes y si quiere poner un dependiente, que vendría siendo esposo o hijos, en su póliza dependería en cuándo le estaría sacando el total su compañía para que le se hagan los beneficios activos.

Speaker speaker_2: ¿Y cuál es el costo total de eso?

Speaker speaker_1: Depende en cuál plan usted quiere inscribirse. Ellos ofrecen plan médico, plan dental, plan de visión, de discapacidad a corto plazo, un plan de seguro de vida, enfermedades críticas con beneficios para el cáncer, grupo de accidente de veinticuatro horas y al igual que tienen una membresía llamada FreeRx para los medicamentos, le viene dando acceso al noventa por ciento de los medicamentos genéricos que prescriben en los Estados Unidos gratuitamente, ya sea enviada a su casa o recogida en una farmacia.

Speaker speaker_2: Mira, mi amor, pero, pero yo estoy-- yo tengo aseguranza porque yo me inscribí por otra parte cuando yo llegué aquí al país.

Speaker speaker_1: Mmm, ok. So, con su compañía, si usted no está interesada en inscribirse en la cobertura, no tiene que tomar ninguna acción dado a que ellos de la única manera que le inscribirían en beneficios vendría siendo si usted lo pide. So si por esos momentos... Disculpe. Si por esos momentos no está interesada en inscribirse, no hay ningún problema. Usted tiene hasta noviembre 20 para hacer cualquier inscripción. Si usted no desea inscribirse, puede simplemente ignorar los mensajes.

Speaker speaker_2: Bueno, este, me gustaría por lo menos que... Porque he pospuesto la visita al oftalmólogo, porque en verdad, pues requiero de, de unos lentes y por cuestiones de tiempo, de trabajo, pues no me he puesto en esto, pues de ir a la consulta para que me atiendan y eso. De verdad, pues no he ido, de verdad, lo he pospuesto, pues.

Speaker speaker_1: Entiendo. ¿Entonces estaría interesada en que le diga la información del plan de visión que ellos ofrecen?

Speaker speaker_2: Sí, me gustaría, me gustaría, sí.

Speaker speaker_1: Veamos... Solamente están ofreciendo un solo plan en estos momentos que le costaría dos dólares con quince centavos de cada cheque. Le estaría funcionando con un copago de diez dólares para el examen de la vista, un copago de veinticinco dólares para los lentes y los marcos, tendría un copago de cero dólares por montaje de lentes de contacto y el subsidio total para los marcos de lentes sería ciento treinta por año.

Speaker speaker_2: Me parece factible, está bien. Sí, me parece bien.

Speaker speaker_1: ¿Quiere que le procese una inscripción en ese plan?

Speaker speaker_2: Sí, en sí, me gustaría, porque en verdad, pues lo necesito.

Speaker speaker_1: Ok. Y me dijo que por estos momentos ese es el único servicio que ocupa, ¿correcto?

Speaker speaker_2: Pues, eh... Requiero de otros, pero no, no sé, será... Será para después. No sé cómo será.

Speaker speaker_1: Ok. Si quiere lo que puedo hacer es procesarle la inscripción para el plan de visión y le puedo mandar a su correo si me lo-- si tiene uno y me lo da, le puedo mandar al correo la copia de la guía de beneficio en español para que usted vea cuáles son los planes y los beneficios que ofrecen. Y si decide inscribirse en algo más que el plan dental del día de hoy, puede dar una llamada para atrás antes de noviembre 20 para hacerlo.

Speaker speaker_2: Ah, ok, bueno, sí, me parece perfecto. Sí, perfecto. Mmm.

Speaker speaker_1: ¿Cuál sería un buen correo para mandarle la copia de la guía?

Speaker speaker_2: Ajá, mi amor, pero para darte el correo necesito trancar la llamada y buscarlo porque no me lo sé de memoria.

Speaker speaker_1: Ok, está bien. Entonces lo que puedo hacer-

Speaker speaker_2: Se lo podría mandar por el men-- por mensaje, no sé, tú me dirás.

Speaker speaker_1: Sí, si quiere puedo procesarle la inscripción de visión y lo que hacemos es que una vez terminemos la llamada, usted le responde al mensaje con el correo y yo me quedo aquí pendiente y le mando la guía a ese correo.

Speaker speaker_2: Ah, ok, perfectamente. Sí, me parece muy bien.

Speaker speaker_1: Muy bien. Con eso en mente, señora Rojas, ¿usted autoriza que Partners Personal le haga la deducción de dos dólares con quince centavos para su plan de visión?

Speaker speaker_2: Sí, mami, sí, estaría de acuerdo. Sí.

Speaker speaker_1: Ok. Ellos van a tomarse de una a dos semanas para comenzar a hacer la deducción, pero cuando usted vea la primera deducción, siguiente lunes vendría siendo cuando la cobertura se hace activa. Y esa misma semana de activación, viernes, sería cuando los dueños del plan suyo, que es MetLife, con ellos que va a tener esa cobertura, estarían enviando las tarjetas de beneficio por correo para que le llegue a su casa.

Speaker speaker_2: Mmm. Ah, ok, perfecto.

Speaker speaker_1: Ok, y lo último... Ok, perfecto. Lo último que le quería avisar es que eso está bajo la sección ciento veinticinco, que el IRS regula. Básicamente, lo que significa es que le van a hacer esa deducción antes de que le saquen los impuestos de su cheque, antes de que... Básicamente, lo llamaríamos como el dinero sucio, y ahí es donde ellos te la vendrían sacando la deducción. Lo único es que sí tienen restricciones que no puede hacer cambios o cancelaciones, a menos de que esté en un periodo abierto como el que está hoy hasta el 20 de noviembre o que tenga un evento calificado de vida.

Speaker speaker_2: Ah, ok, sí, está bien, entiendo, está bien.

Speaker speaker_1: Ya está todo listo y ya le proces-- y le procesé su inscripción. Entonces, le quedo pendiente a que me mande por mensaje de texto el correo para enviarle la guía.

Speaker speaker_2: Ah, ok, mami. Ahorita en estos momentos lo reviso y te lo envío.

Speaker speaker_1: Perfecto. ¿Alguna otra cosa en la cual le puedo asistir antes de dejarla ahí, señora Rojas?

Speaker speaker_2: No, no, más nada. Todo bien.

Speaker speaker_1: Muchísimas gracias, señora Rojas, por su tiempo y por coger mis llamadas. Espero que tenga muy buen día.

Speaker speaker_2: Bueno, buen día. Hasta luego. Gracias.

Speaker speaker_1: Gracias a usted. Adiós.

Speaker speaker_2: Buen día.