

# **Transcript: Franchesca**

## **Baez-5197044091666432-5191639999397888**

### **Full Transcript**

Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes. Le despué llamar a Benefits en lugar-- Mi nombre es Francesca. ¿Cómo le puedo asistir? Hola, buenas. Estoy llamando porque, eh, yo ando trabajando para Partners y me mandaron un mensaje de texto para, para inscribirme en los beneficios . Ok, sería la aseguranza médica lo que le están ofreciendo. Seguramente le mandaron el mensaje porque su periodo presional comenzó. ¿Cuáles son los últimos cuatro dígitos de su seguro social? Sesenta y ocho, veinticuatro. Su apellido, por favor. Bucardo Trujillo . Por motivos de seguridad, ¿podría verificar su dirección y fecha de nacimiento, por favor? Cinco, cuatro, nueve, Ezequiel Avenue, Indianápolis. Em... cuatro, sesenta y dos, cuarenta y uno. ¿Y qué más me pidió, disculpe? La dirección. Sí, esa es la dirección. Oh, entonces falta la fecha de nacimiento, disculpe. Ah, ok. Eh, 10 de julio de 1998. Tenemos que el número de comunicación es el siete, ocho, seis, siete, siete, uno, seis, cinco, ocho, seis. El mismo con el que llamó. Sí. Tenemos su correo electrónico como su nombre. BucardoT arroba gmail punto com. Sí. Ok, efectivamente, su periodo presional comenzó el 18 de este mes, lo cual significa que no estaría terminando hasta el 17 de diciembre . Los planes de aseguranza médica que Partners Personal le ofrece a los empleados es el plan médico, dental, de visión, discapacidad a corto plazo, vida térmica, que viene siendo el plan de la aseguranza médica que ofrecen, seguro de vida, enfermedades críticas con beneficios de alzance y grupo de accidentes, al igual que la membresía del ?????? para los medicamentos. De la manera que la aseguranza le estaría funcionando con Partners Personal, tendrían haciendo beneficios los cuarenta y tres pesos, siempre y cuando todavía sea un empleado bajo Partners Personal y no debajo de la asignación que le ayudaron a conseguir. Le estarán haciendo las deducciones de su cheque antes de que el empleado de Partners Personal le cheque a usted, tomando en cuenta que Partners Personal le hace la deducción a sus empleados para los beneficios dos semanas en antici- ?????? sería su fecha de activación. El precio viene dependiendo en cuántos planes, al igual de que si usted va a poner o no va a poner un dependiente en la póliza . Yo tengo- ¿Cómo le escuché? ¿Sí me oye? Eh, tengo un dependiente. Entendido. Ahora, dependiendo en cuáles planes es que usted quiere inscribirse, podríamos seguir la cobertura. Estoy diciéndole cuáles son lo que estoy interesada. Ok, ¿cuáles son los que están? Disculpe. Todos los que les mencioné anteriormente, usted es elegible para todos esos. Ok, por ahora sería solamente el, ah, el de salud. Ok. Ellos ofrecen una totalidad de cinco diferentes planes que serían PPO ilimitados. Está el plan que es solamente preventivo. Los servicios preventivos no estarán cubriendo ningún tratamiento dado así usted esté enferma. Para empleada y niños serían veintidós dólares con treinta y nueve centavos de cada cheque. Ofrecen tres planes que son indemnización hospitalaria. Básicamente, esos son los servicios de hospitales, pero no cubren nada preventivo. El VIP Standard es veintisiete veintisiete, VIP Plus, cincuenta y

uno veinticuatro, VIP Prime, setenta y uno veintidós para empleado en-- y niños o niñas. Y el último plan le estaría proveyendo los dos servicios preventivos- . Al igual que los servicios hospitalarios, indemnización hospitalaria y sería sesenta y uno cuarenta y seis para empleado y niño. Todos esas cifras serían de cada cheque que le estarían sacando por ese plan. Si desea poder ir- Disculpe, yo-- Disculpe, yo tengo dependiente, pero no quiero que incluyan el dependiente. ¿Se puede hacer? Ok, entonces en este caso usted no tiene dependiente. El preventivo es dieciséis ochenta para empleado solamente. Los VIP es el Standard, diecisiete sesenta y seis; VIP Plus, treinta y uno seis uno; VIP Prime, cuarenta y tres veintiocho. Y por último, el ???, sería cuarenta y tres setenta y seis. Eh, disculpe, eh, una pregunta. ¿Lo que refieren ahorita exactamente es solamente de que entonces hablan de los taxes? No, señora, como le dije al principio de la llamada, estos son beneficios estricto y solamente de la aseguranza médica que ofrece Partners Personal para los empleados. Nosotros no tenemos nada que ver con los taxes- . O con... Bueno, tendría que hablar con Partners Personal directamente. No, ok. Lo que me, me refiero a la pregunta es de que, eh, o sea, de ahorita a lo que lo están refiriendo, no es que no está incluido nada de esto, entonces. ¿Cómo así? Disculpe. O sea, ¿no, no nos están, ah, cobrando nada por seguro ni nada todavía? O sea, ¿nos van a quitar ahora más? No, señora, no se le puede cobrar por un servicio que usted no ha pedido. Partners Personal no tiene autoscripción. De la única manera que usted tendría aseguranza con Partners Personal es si usted la pide. Ah, ok, ok. Disculpe, ese que me mencionó de dieciséis, ah, ese, ¿qué cubriría? Solamente servicios preventivos como la detección de la presión, deficiencia de hierro, las consultas como la de una dieta saludable, evadir los rayos UV del sol. Las vacunas preventivas como la de la influenza, tétanos o varicela, y los medicamentos que serían genéticos preventivos como las vitaminas, métodos contraccidos, al igual que la membresía del free RX y un paquete de urgencias virtual. Ok, ¿y el que sigue después de ese, cuál era? Disculpa. El VIP está en el diecisiete sesenta y seis. Ese qué inclu-- o sea, ¿qué, qué, qué podría hacer? Disculpe con ese. O sea que- Ese es un plan de indemnización hospitalaria, le estaría sirviendo los servicios del hospital como las citas de hospital, emergencias, urgencias, cirugías o estudios avanzados. Ese de diecisiete. Sí, señora, ese es el diecisiete sesenta y seis, indemnización hospitalaria, la que le acabo de explicar. Ah, ok. Está bien ese, entonces, ese. Ok.

¿Medicamentos le cubre eso de casualidad? Sí, el VIP Standard tendría un paquete de medicamentos con la compañía PharmaBy Prescription, lo cual trabaja en escalera de diez, veinte o treinta para los genéticos. Dependiendo en dónde caiga su medicamento, eso sería lo que usted pagaría del bolsillo y le ofrece un descuento en los medicamentos que no sean genéticos. Eh... Ok, lo que yo quiero una vez que yo vaya a pasar consulta con el doctor, entonces ese podría ser una opción. Podría, pero todos los medi-- todos los planes que ellos ofrecen son PPO limitados. Lo menos que les cubriría por la visita al doctor sería cincuenta dólares de la factura y usted sería responsable por el resto. Lo máximo que le cubriría serían ciento cincuenta y usted sería responsable por el resto. Disculpen . Además de ese, la otra opción sería el plan AMC Enhanced, que le cubre los dos beneficios. Ese es el de cuarenta y tres setenta y seis, porque solamente tendría copago para la visita del doctor. La atención primaria serían diez dólares de copago, especialización serían cincuenta dólares de copago y urgencias serían sesenta dólares de copago, pero solamente le cubre cuatro visitas al año, al igual que requeriría red, donde el VIP no lo estaría requiriendo. Pero todos los planes médicos que ellos ofrecen que sí le cubriría la visita al doctor, solamente le cubre un máximo

de cuatro visitas por año. Igual el de diecisiete solo cubre cuatro visitas. Cuatro visitas, sí. Todos los planes médicos que Partners Personal ofrece que estarían cubriendo el servicio de visita al doctor, estaría solamente cubriendo cuatro visitas al año. Ah, ok. Eh, bueno, nos vamos a quedar con el de diecisiete, entonces. Disculpe, entendido. Porque el único otro plan médico del cual no hemos hablado de, vendría siendo el único plan de ellos, que es un plan mayor de aseguramiento llamado plan de valor mínimo MVP, el cual sería un costo mensual en vez de semanal. Es el único plan que cobran así, pero eso sería quinientos dos con setenta y uno mensual para ese plan para empleado solo. Eh, no, no. La verdad que no quiero, ah, pagar tanto por seguro ahorita. Hay alguna forma que después se pueda cambiar, ¿verdad? Miren, el único momento en el que usted puede cambiar un plan es si está en su periodo personal, periodo de compañía o tiene un evento calificado de vida. El periodo suyo de compa-- de, digo, personal, estaría terminando el diecisiete de diciembre. Después de que se termine su periodo personal no podría hacer cambios hasta octubre del 2025. ¡Guau! Eh, ok, dejemos el de diecisiete entonces. Okey . ¿Hay alguna forma así que cuando, ah, lo tenga lo pueda cancelar? Y después deseo cancelarlo y que no me lo sigan cobrando. Eso era también lo que le estaba avisando. Los planes-- todos los planes médicos, el dental y el de visión que ofrece Partners Personal estaba dejado, disculpe, debajo de la sección ciento veinticinco, que es regulada por el IRS. Lo que significa es que la deducción de esos planes específicos se les vayan haciendo su cheque. La parte tendría siendo un plan libre de taxes, de impuesto. Tiene la restricción de que solamente puedan hacer cambios o cancelaciones cuando tiene el periodo abierto o evento calificado de vida. Digamos que si para marzo usted quiere cancelar la cobertura, am, por cualquier razón no podría hacerlo. Necesitaría un evento calificado de vida que sea aprobado. Necesitaría esperar hasta octubre, que viene siendo cuando el periodo de compañía pasa. Ok. Y si dejo de trabajar con Partners, sí, ¿verdad? Ahí queda que yo sea el que pague. Una vez usted deje de trabajar con Partners Personal, después de cuatro semanas de no recibir pago, a la quinta semana, el quinto lunes, la póliza se cancela-- se cancelaría sola. ¡Guau! Oh, ok, perfecto. Entonces, ese diecisiete. Lo único que tiene que tener en cuenta es que si vuelve con Partners Personal, si no me equivoco, dentro de los cuarenta días o al mes tiene que esperar que completamente se cancele la póliza, porque si vuelve para atrás en el procedimiento de que la póliza se esté cancelando, es posible que el sistema reinstale la póliza de nuevo para atrás. Ok. ¿Qué opción le gustaría tomar? Eh, sería esa diecisiete, porque la verdad que no, no, eh, es muy poco el salario para pagar tanto de seguro, entonces no, no sale, eh, viable, la verdad. Bienvenido. El plan que usted eligió no cubre... unidades de cuidados intensivos, rehabilitación o cirugías preventivas. Ese plan solo estaría cubriendo la misión al doctor, al hospital. Quinientos dólares una vez al año de la tarifa. Hospitalizaciones por cincuenta dólares al día, treinta días al año. La cirugía en el hospital, centro hospitalario o centro de cirugía serían doscientos cincuenta una vez al año. Si la cirugía es un consultorio médico, estaría cubierta a ciento veinticinco, dos veces al año. Sala de emergencia le cubrirá dos visitas por cincuenta dólares. Sala de emergencias, al igual que... Disculpe, urgencias, al igual que la oficina del doctor, le cubrirá cincuenta dólares por cuatro visitas de cada uno al año. La facilidad de terapia, ya sea físico, habla u ocupacional, estaría cubierta a treinta dólares por cuatro visitas al año. Pruebas de imágenes médicas serían cien dólares una vez al año. El estudio avanzado, prueba de seguimiento, son veinticinco, una vez al año. Los medicamentos para los pacientes ambulatorios estaría cubriendole diez dólares por quince

días al año. La ambulancia por tierra está cubierta a cincuenta y por aire a cien dólares, y le trae un paquete de enfermedades críticas con beneficios de cáncer con la cobertura de cinco mil dólares. Todos los precios que le acabo de decir, todas esas cifras, es lo que su plan estaría cubriendo y usted sería el responsable por lo que falte de pagar. Ok, está bien. Además de ese plan médico, ¿algún otro plan en el que le gustaría inscribirse? Eh, no, solamente por eso por ahora. Ok, o sea, autoriza que Partners Personal le haga la deducción de diecisiete dólares con sesenta y seis centavos de cada cheque para el plan médico que eligió. Eh... Esto viene siendo al mes... Ah, okay, un momento. Ocho... Sesenta y ocho. Ok, mi pago es semanal, entonces, ¿eso es semanal? Sí, señora, son beneficios semanales, al igual que la deducción que le hacen, será semanal. Ok, guau, es bastante. Sesenta y ocho al mes por... Ok. Este es como el más económico y que cubre un poquito más, ¿verdad? Lamentablemente, no existe un plan de esas tres adquisiciones, todo depende en cuáles son sus necesidades médicas. Entonces, dependiendo lo que usted está buscando que el plan le cubra, dependería en eso cuál sería el plan más barato para usted y sus necesidades, si es que me explico. Ok. Sí, por eso, el más económico era ese y el otro es de dieciséis, ¿no era más económico? No, señora. Vuelvo y le repito, todo depende de sus necesidades. Si usted está buscando un plan que le cubra la visita al doctor, el más económico es el VIP Standard, no el NEC, porque el NEC no le cubre visitas al doctor. Ok, yo estoy buscando uno que solo pueda ir como al doctor, por ejemplo, que me recete y eso y algunos me-- o medicamentos. Eso es lo que me interesa, nada más. Okey, el plan que usted eligió, sí es el más barato de los de servicios hospitalarios. Tiene un paquete de distribución con PharmaWell Prescription, dependiendo en qué ello cubran o no cubran el medicamento que usted estaría tomando, eso vendría siendo un... caso diferente. Pero por el momento, el plan que usted acaba de elegir, sí tiene un paquete de medicamentos y sí le cubriría las salas del doctor, emergencias o urgencias. Solo que cuatro al año, nada más. Correcto, sí. La única razón, dos en vez de cuatro, sería la de la sala de emergencias. Eso solamente le cubre dos visitas de emergencias, cuatro de urgencias y cuatro visitas al doctor por año. Ok. Bueno, está bien, entonces. Muy bien, ¿alguna otra cosa a la cual le puedo asistir o solamente en este plan es el que se quiere inscribir? Ok. Eh, mi es-- mi esposo igual está acá con, ah, con Partners. Ah, él también tiene que hacer lo mismo porque estamos iguales. ¿Hay alguna forma de hacerlo juntos? ¿Sale más económico? ¿Cómo funciona? Disculpe. Todo depende de las preferencias de ustedes, si quieren cada uno tener sus políticas separadas o las quieren tener juntos. El plan que usted eligió para empleado y conjunto serían treinta y tres cincuenta de cada cheque. Ok, ¿no hay alguna promoción junta? ¿No? Cariño, todos estos beneficios médicos son cosas que su staffing las elige. Nosotros no somos dueños de ninguno de ellos, solamente las administramos. Tú, específicamente hablando, todos esos beneficios los elige Partners Personal. Dado a que es aseguradora médica, no hay cosas como promociones ni descuento, porque no es un producto que se está vendiendo, sino un beneficio. Los beneficios no vienen con descuentos. Ok. Ok, entonces, eh, sería para los dos, entonces. Ok. Se autoriza que Partners Personal le haga la deducción de treinta y tres dólares con cincuenta centavos de cada cheque. Eh, ¿el de él y el mío juntos? Sí, señora, treinta y tres dólares y cincuenta centavos sería la membresía del plan VIP Standard que usted eligió para el empleado y esposo. Guau, treinta y tres... Ciento treinta y to--. Eh, el otro-- una pregunta, es que esto es bastante difícil. El otro era el más como más económico, que era de dieciséis, ¿no? El precio que me dio. No, señora. Lo más económico depende de los servicios que

usted está buscando. Me dijo que quiere un plan que le cubra la visita de su doctor, al igual que la sala de emergencias de urgencias, si es que usted necesita ir y los medicamentos. Como le había dicho anteriormente, el plan de dieciséis con ochenta es preventivo, no cubre ninguno de esos servicios. Su único plan, el más bajo de costo, que tiene los cuatro requisitos que usted me ha dicho, es el VIP Standard, lo cual es treinta y tres con cincuenta para el empleado y el esposo, diecisiete con sesenta y seis para el empleado solo. Ok, entonces sería este entonces. El de treinta y tres con cincuenta para el empleado y esposo. Sí. Con eso en mente, como la línea es clavada, ¿autoriza que Partners Personal le haga la deducción de treinta y tres dólares con cincuenta centavos de cada cheque? Sí. ¿Ya tiene los datos de mi esposo o cómo sería en ese caso? No, señora, yo no tengo acceso a nada, solamente su cuenta. Ahora, necesitaría que usted me diera el nombre y apellido de él para poder ponerlo como dependiente en su póliza. Ah, ok. Él se llama Óscar Leodan. Me podría direcciar el apellido de él. Eh, al agregarlo aquí, eh, no hay por-- ya no, no hay problema que él no llame, ¿verdad? Para eso. No, señora, a menos de que él quiera-- a menos de que él quiera elegir beneficios separados, no. Partners Personal no hace ninguna autoinscripción y los empleados no son de ninguna manera afectados negativamente si no se inscriben en un beneficio. Ok, perfecto. Ok. Óscar Leodan. L-O-D-A-N. Orcuno, O-R-C-U-N-O. Rizo, R-I-Z-O. Ok, ¿cuál es el número social? ¿Lo tiene de casualidad? Sí, sí, un momentito. Un momentito, solo estoy buscando. Ok. Cero, nueve, dos, siete, cinco, cinco, uno, cuatro, cuatro. ¿Y cuál es la fecha de nacimiento de él? Veintitrés de noviembre de 2024. De 2000 a 1995, perdón. Ok. ¿Diez, veintitrés, noventa y cinco? Sí, exacto. Muy bien, por favor, deje que pase de una a dos semanas para que vea la primera deducción. Una vez vea la primera deducción, dado a que su compañía, Partners Personal, hace sus deducciones dos semanas en adelantado, dos semanas después de esa deducción, primer lunes, sería cuando la póliza esté efectiva. Próximo-- la misma semana, viernes, sería cuando le envíen la tarjeta de beneficios. Para ese plan específicamente, la compañía de aseguranza, que es American Public Class, solamente hace una copia digital que se la mandan al email suyo. Sería la misma tarjeta para usted y su esposo si ocupan una tarjeta física. Una vez que ustedes estén activos, después de ese lunes de activación, denos una llamada, martes en adelante, para poder poner el pedido para que se la manden física a casa también. ¿Alguna otra cosa en la cual podemos asistir? Eh, como le repito, eh, hay-- para cancelar mientras yo siga trabajando con Partners, ah, ¿se puede hacer? No recuerdo si me dijo eso. No, señora. Habíamos hablado de que el plan está bajo la Sección Ciento veinticinco, la cual tiene una regulación del IRS donde le estarían quitando sus pla-- sus deducciones, disculpe, antes de que le hagan los impuestos a su cheque, dado a que viene siendo un plan gratis de im-- digo, libre de impuesto. No puede hacer cancelaciones o cambios a menos de que usted no esté en un periodo abierto, el suyo se acaba el 16 de septiembre-- de diciembre y no volvería de la compañía hasta octubre del 2025. Ok, eh, si en dado caso yo me salgo, que soy la que tengo el seguro y mi esposo sigue, eh, ¿cómo sería en ese caso? Porque también él puede-- podría seguir con el seguro. Lamentablemente, su esposo no sería elegible para inscribirse una vez que el periodo personal de él se acabe. Tendría él también que esperar hasta octubre para poder inscribirse. Ustedes solamente se pueden inscribir en los beneficios médicos que una agencia de staffing ofrece mientras tu periodo personal, periodo de compañía o evento calificado de vida. Dado a que usted está poniendo a su esposo-- ¿Sígame? Sí, eh, ¿puedo hacerlo entonces individualmente para él? Porque también me pidió que se lo hiciera a él. Usted no lo puede

hacer, tiene que llamar. Legalmente, usted no puede inscribir beneficios ajenos para otra persona, a menos de que sean un dependiente en su póliza. Ok. Bueno, está bien, entonces, sería así. Ah, ¿quiere quitar a su esposo como dependiente? No, no, no, así sería porque él no puede, está trabajando y no pueden horario la-- laboral. Entendido. Entonces, le dejé la póliza para empleado y esposa con el plan médico VIP Standard. ¿Alguna otra cosa en la cual la puedo asistir el día de hoy? No, muchas gracias. Sería todo. Que tenga muy bendiga. Esta llamada benef tietenor card. Ok, gracias. Igual, buen día.

## Conversation Format

Speaker speaker\_0: Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes.

Speaker speaker\_1: Le despué llamar a Benefits en lugar-- Mi nombre es Francesca. ¿Cómo le puedo asistir?

Speaker speaker\_2: Hola, buenas. Estoy llamando porque, eh, yo ando trabajando para Partners y me mandaron un mensaje de texto para, para inscribirme en los beneficios .

Speaker speaker\_1: Ok, sería la aseguranza médica lo que le están ofreciendo. Seguramente le mandaron el mensaje porque su periodo presional comenzó. ¿Cuáles son los últimos cuatro dígitos de su seguro social?

Speaker speaker\_2: Sesenta y ocho, veinticuatro.

Speaker speaker\_1: Su apellido, por favor.

Speaker speaker\_2: Bucardo Trujillo .

Speaker speaker\_1: Por motivos de seguridad, ¿podría verificar su dirección y fecha de nacimiento, por favor?

Speaker speaker\_2: Cinco, cuatro, nueve, Ezequiel Avenue, Indianápolis. Em... cuatro, sesenta y dos, cuarenta y uno. ¿Y qué más me pidió, disculpe? La dirección.

Speaker speaker\_1: Sí, esa es la dirección. Oh, entonces falta la fecha de nacimiento, disculpe.

Speaker speaker\_2: Ah, ok. Eh, 10 de julio de 1998.

Speaker speaker\_1: Tenemos que el número de comunicación es el siete, ocho, seis, siete, siete, uno, seis, cinco, ocho, seis. El mismo con el que llamó.

Speaker speaker\_2: Sí.

Speaker speaker\_1: Tenemos su correo electrónico como su nombre. BucardoT arroba gmail punto com.

Speaker speaker\_2: Sí.

Speaker speaker\_1: Ok, efectivamente, su periodo presional comenzó el 18 de este mes, lo cual significa que no estaría terminando hasta el 17 de diciembre . Los planes de aseguranza médica que Partners Personal le ofrece a los empleados es el plan médico, dental, de visión, discapacidad a corto plazo, vida térmica, que viene siendo el plan de la aseguranza médica que ofrecen, seguro de vida, enfermedades críticas con beneficios de alcance y grupo de accidentes, al igual que la membresía del ????? para los medicamentos. De la manera que la aseguranza le estaría funcionando con Partners Personal, tendrían haciendo beneficios los cuarenta y tres pesos, siempre y cuando todavía sea un empleado bajo Partners Personal y no debajo de la asignación que le ayudaron a conseguir. Le estarían haciendo las deducciones de su cheque antes de que el empleado de Partners Personal le cheque a usted, tomando en cuenta que Partners Personal le hace la deducción a sus empleados para los beneficios dos semanas en antici-- ????? sería su fecha de activación. El precio viene dependiendo en cuántos planes, al igual de que si usted va a poner o no va a poner un dependiente en la póliza .

Speaker speaker\_2: Yo tengo-

Speaker speaker\_1: ¿Cómo le escuché? ¿Sí me oye?

Speaker speaker\_2: Eh, tengo un dependiente.

Speaker speaker\_1: Entendido. Ahora, dependiendo en cuáles planes es que usted quiere inscribirse, podríamos seguir la cobertura. Estoy diciéndole cuáles son lo que estoy interesada.

Speaker speaker\_2: Ok, ¿cuáles son los que están? Disculpe.

Speaker speaker\_1: Todos los que les mencioné anteriormente, usted es elegible para todos esos.

Speaker speaker\_2: Ok, por ahora sería solamente el, ah, el de salud.

Speaker speaker\_1: Ok. Ellos ofrecen una totalidad de cinco diferentes planes que serían PPO ilimitados. Está el plan que es solamente preventivo. Los servicios preventivos no estarían cubriendo ningún tratamiento dado así usted esté enferma. Para empleada y niños serían veintidós dólares con treinta y nueve centavos de cada cheque. Ofrecen tres planes que son indemnización hospitalaria. Básicamente, esos son los servicios de hospitales, pero no cubren nada preventivo. El VIP Standard es veintisiete veintisiete, VIP Plus, cincuenta y uno veinticuatro, VIP Prime, setenta y uno veintidós para empleado en-- y niños o niñas. Y el último plan le estaría proveyendo los dos servicios preventivos-

Speaker speaker\_2: .

Speaker speaker\_1: Al igual que los servicios hospitalarios, indemnización hospitalaria y sería sesenta y uno cuarenta y seis para empleado y niño. Todos esas cifras serían de cada cheque que le estarían sacando por ese plan. Si desea poder ir-

Speaker speaker\_2: Disculpe, yo-- Disculpe, yo tengo dependiente, pero no quiero que incluyan el dependiente. ¿Se puede hacer?

Speaker speaker\_1: Ok, entonces en este caso usted no tiene dependiente. El preventivo es dieciséis ochenta para empleado solamente. Los VIP es el Standard, diecisiete sesenta y seis; VIP Plus, treinta y uno seis uno; VIP Prime, cuarenta y tres veintiocho. Y por último, el ???, sería cuarenta y tres setenta y seis.

Speaker speaker\_2: Eh, disculpe, eh, una pregunta. ¿Lo que refieren ahorita exactamente es solamente de que entonces hablan de los taxes?

Speaker speaker\_1: No, señora, como le dije al principio de la llamada, estos son beneficios estricto y solamente de la aseguranza médica que ofrece Partners Personal para los empleados. Nosotros no tenemos nada que ver con los taxes-

Speaker speaker\_3: .

Speaker speaker\_1: O con... Bueno, tendría que hablar con Partners Personal directamente.

Speaker speaker\_2: No, ok. Lo que me, me refiero a la pregunta es de que, eh, o sea, de ahorita a lo que lo están refiriendo, no es que no está incluido nada de esto, entonces.

Speaker speaker\_1: ¿Cómo así? Disculpe.

Speaker speaker\_2: O sea, ¿no, no nos están, ah, cobrando nada por seguro ni nada todavía? O sea, ¿nos van a quitar ahora más?

Speaker speaker\_1: No, señora, no se le puede cobrar por un servicio que usted no ha pedido. Partners Personal no tiene autoscripción. De la única manera que usted tendrá seguridad con Partners Personal es si usted la pide.

Speaker speaker\_2: Ah, ok, ok. Disculpe, ese que me mencionó de dieciséis, ah, ese, ¿qué cubriría?

Speaker speaker\_1: Solamente servicios preventivos como la detección de la presión, deficiencia de hierro, las consultas como la de una dieta saludable, evadir los rayos UV del sol. Las vacunas preventivas como la de la influenza, tétanos o varicela, y los medicamentos que serían genéticos preventivos como las vitaminas, métodos contraccidos, al igual que la membresía del free RX y un paquete de urgencias virtual.

Speaker speaker\_2: Ok, ¿y el que sigue después de ese, cuál era? Disculpa.

Speaker speaker\_1: El VIP está en el diecisiete sesenta y seis.

Speaker speaker\_2: Ese qué inclu-- o sea, ¿qué, qué, qué podría hacer? Disculpe con ese. O sea que-

Speaker speaker\_1: Ese es un plan de indemnización hospitalaria, le estaría sirviendo los servicios del hospital como las citas de hospital, emergencias, urgencias, cirugías o estudios avanzados.

Speaker speaker\_2: Ese de diecisiete.

Speaker speaker\_1: Sí, señora, ese es el diecisiete sesenta y seis, indemnización hospitalaria, la que le acabo de explicar.

Speaker speaker\_2: Ah, ok. Está bien ese, entonces, ese.

Speaker speaker\_1: Ok.

Speaker speaker\_2: ¿Medicamentos le cubre eso de casualidad?

Speaker speaker\_1: Sí, el VIP Standard tendría un paquete de medicamentos con la compañía PharmaBy Prescription, lo cual trabaja en escalera de diez, veinte o treinta para los genéticos. Dependiendo en dónde caiga su medicamento, eso sería lo que usted pagaría del bolsillo y le ofrece un descuento en los medicamentos que no sean genéticos.

Speaker speaker\_2: Eh... Ok, lo que yo quiero una vez que yo vaya a pasar consulta con el doctor, entonces ese podría ser una opción.

Speaker speaker\_1: Podría, pero todos los medi-- todos los planes que ellos ofrecen son PPO limitados. Lo menos que les cubriría por la visita al doctor sería cincuenta dólares de la factura y usted sería responsable por el resto. Lo máximo que le cubriría serían ciento cincuenta y usted sería responsable por el resto. Disculpen . Además de ese, la otra opción sería el plan AMC Enhanced, que le cubre los dos beneficios. Ese es el de cuarenta y tres setenta y seis, porque solamente tendría copago para la visita del doctor. La atención primaria serían diez dólares de copago, especialización serían cincuenta dólares de copago y urgencias serían sesenta dólares de copago, pero solamente le cubre cuatro visitas al año, al igual que requeriría red, donde el VIP no lo estaría requiriendo. Pero todos los planes médicos que ellos ofrecen que sí le cubriría la visita al doctor, solamente le cubre un máximo de cuatro visitas por año.

Speaker speaker\_2: Igual el de diecisiete solo cubre cuatro visitas.

Speaker speaker\_1: Cuatro visitas, sí. Todos los planes médicos que Partners Personal ofrece que estarían cubriendo el servicio de visita al doctor, estaría solamente cubriendo cuatro visitas al año.

Speaker speaker\_2: Ah, ok. Eh, bueno, nos vamos a quedar con el de diecisiete, entonces.

Speaker speaker\_1: Disculpe, entendido. Porque el único otro plan médico del cual no hemos hablado de, vendría siendo el único plan de ellos, que es un plan mayor de aseguranza llamado plan de valor mínimo MVP, el cual sería un costo mensual en vez de semanal. Es el único plan que cobran así, pero eso sería quinientos dos con setenta y uno mensual para ese plan para empleado solo.

Speaker speaker\_2: Eh, no, no. La verdad que no quiero, ah, pagar tanto por seguro ahorita. Hay alguna forma que después se pueda cambiar, ¿verdad?

Speaker speaker\_1: Miren, el único momento en el que usted puede cambiar un plan es si está en su periodo personal, periodo de compañía o tiene un evento calificado de vida. El periodo suyo de compa-- de, digo, personal, estaría terminando el diecisiete de diciembre. Después de que se termine su periodo personal no podría hacer cambios hasta octubre del 2025.

Speaker speaker\_2: ¡Guau! Eh, ok, dejemos el de diecisiete entonces.

Speaker speaker\_1: Okey .

Speaker speaker\_2: ¿Hay alguna forma así que cuando, ah, lo tenga lo pueda cancelar? Y después deseo cancelarlo y que no me lo sigan cobrando.

Speaker speaker\_1: Eso era también lo que le estaba avisando. Los planes-- todos los planes médicos, el dental y el de visión que ofrece Partners Personal estaba dejado, disculpe, debajo de la sección ciento veinticinco, que es regulada por el IRS. Lo que significa es que la deducción de esos planes específicos se les vayan haciendo su cheque. La parte tendría siendo un plan libre de taxes, de impuesto. Tiene la restricción de que solamente puedan hacer cambios o cancelaciones cuando tiene el periodo abierto o evento calificado de vida. Digamos que si para marzo usted quiere cancelar la cobertura, am, por cualquier razón no podría hacerlo. Necesitaría un evento calificado de vida que sea aprobado. Necesitaría esperar hasta octubre, que viene siendo cuando el periodo de compañía pasa.

Speaker speaker\_2: Ok. Y si dejo de trabajar con Partners, sí, ¿verdad? Ahí queda que yo sea el que pague.

Speaker speaker\_1: Una vez usted deje de trabajar con Partners Personal, después de cuatro semanas de no recibir pago, a la quinta semana, el quinto lunes, la póliza se cancela-- se cancelaría sola.

Speaker speaker\_2: ¡Guau! Oh, ok, perfecto. Entonces, ese diecisiete.

Speaker speaker\_1: Lo único que tiene que tener en cuenta es que si vuelve con Partners Personal, si no me equivoco, dentro de los cuarenta días o al mes tiene que esperar que completamente se cancele la póliza, porque si vuelve para atrás en el procedimiento de que la póliza se esté cancelando, es posible que el sistema reinstale la póliza de nuevo para atrás.

Speaker speaker\_2: Ok.

Speaker speaker\_1: ¿Qué opción le gustaría tomar?

Speaker speaker\_2: Eh, sería esa diecisiete, porque la verdad que no, no, eh, es muy poco el salario para pagar tanto de seguro, entonces no, no sale, eh, viable, la verdad.

Speaker speaker\_1: Bienvenido. El plan que usted eligió no cubre... unidades de cuidados intensivos, rehabilitación o cirugías preventivas. Ese plan solo estaría cubriendo la misión al doctor, al hospital. Quinientos dólares una vez al año de la tarifa. Hospitalizaciones por cincuenta dólares al día, treinta días al año. La cirugía en el hospital, centro hospitalario o centro de cirugía serían doscientos cincuenta una vez al año. Si la cirugía es un consultorio médico, estaría cubierta a ciento veinticinco, dos veces al año. Sala de emergencia le cubrirá dos visitas por cincuenta dólares. Sala de emergencias, al igual que... Disculpe, urgencias, al igual que la oficina del doctor, le cubrirá cincuenta dólares por cuatro visitas de cada uno al año. La facilidad de terapia, ya sea físico, habla u ocupacional, estaría cubierta a treinta dólares por cuatro visitas al año. Pruebas de imágenes médicas serían cien dólares una vez al año. El estudio avanzado, prueba de seguimiento, son veinticinco, una vez al año. Los medicamentos para los pacientes ambulatorios estaría cubriendole diez dólares por quince

días al año. La ambulancia por tierra está cubierta a cincuenta y por aire a cien dólares, y le trae un paquete de enfermedades críticas con beneficios de cáncer con la cobertura de cinco mil dólares. Todos los precios que le acabo de decir, todas esas cifras, es lo que su plan estaría cubriendo y usted sería el responsable por lo que falte de pagar.

Speaker speaker\_2: Ok, está bien.

Speaker speaker\_1: Además de ese plan médico, ¿algún otro plan en el que le gustaría inscribirse?

Speaker speaker\_2: Eh, no, solamente por eso por ahora.

Speaker speaker\_1: Ok, o sea, autoriza que Partners Personal le haga la deducción de diecisiete dólares con sesenta y seis centavos de cada cheque para el plan médico que eligió.

Speaker speaker\_2: Eh... Esto viene siendo al mes... Ah, okay, un momentito . Ocho... Sesenta y ocho. Ok, mi pago es semanal, entonces, ¿eso es semanal?

Speaker speaker\_1: Sí, señora, son beneficios semanales, al igual que la deducción que le hacen, será semanal.

Speaker speaker\_2: Ok, guau, es bastante. Sesenta y ocho al mes por... Ok. Este es como el más económico y que cubre un poquito más, ¿verdad?

Speaker speaker\_1: Lamentablemente, no existe un plan de esas tres adquisiciones, todo depende en cuáles son sus necesidades médicas . Entonces, dependiendo lo que usted está buscando que el plan le cubra, dependería en eso cuál sería el plan más barato para usted y sus necesidades, si es que me explico.

Speaker speaker\_2: Ok . Sí, por eso, el más económico era ese y el otro es de dieciséis, ¿no era más económico?

Speaker speaker\_1: No, señora. Vuelvo y le repito, todo depende de sus necesidades. Si usted está buscando un plan que le cubra la visita al doctor, el más económico es el VIP Standard, no el NEC, porque el NEC no le cubre visitas al doctor.

Speaker speaker\_2: Ok, yo estoy buscando uno que solo pueda ir como al doctor, por ejemplo, que me recete y eso y algunos me-- o medicamentos. Eso es lo que me interesa, nada más.

Speaker speaker\_1: Okey, el plan que usted eligió, sí es el más barato de los de servicios hospitalarios. Tiene un paquete de distribución con PharmaWell Prescription, dependiendo en qué ello cubran o no cubran el medicamento que usted estaría tomando, eso vendría siendo un... caso diferente. Pero por el momento, el plan que usted acaba de elegir, sí tiene un paquete de medicamentos y sí le cubriría las salas del doctor, emergencias o urgencias.

Speaker speaker\_2: Solo que cuatro al año, nada más.

Speaker speaker\_1: Correcto, sí. La única razón, dos en vez de cuatro, sería la de la sala de emergencias. Eso solamente le cubre dos visitas de emergencias, cuatro de urgencias y

cuatro visitas al doctor por año.

Speaker speaker\_2: Ok. Bueno, está bien, entonces.

Speaker speaker\_1: Muy bien, ¿alguna otra cosa a la cual le puedo asistir o solamente en este plan es el que se quiere inscribir?

Speaker speaker\_2: Ok. Eh, mi es-- mi esposo igual está acá con, ah, con Partners. Ah, él también tiene que hacer lo mismo porque estamos iguales. ¿Hay alguna forma de hacerlo juntos? ¿Sale más económico? ¿Cómo funciona? Disculpe.

Speaker speaker\_1: Todo depende de las preferencias de ustedes, si quieren cada uno tener sus políticas separadas o las quieren tener juntas. El plan que usted eligió para empleado y conjunto serían treinta y tres cincuenta de cada cheque.

Speaker speaker\_2: Ok, ¿no hay alguna promoción junta? ¿No?

Speaker speaker\_1: Cariño, todos estos beneficios médicos son cosas que su staffing las elige. Nosotros no somos dueños de ninguno de ellos, solamente las administramos. Tú, específicamente hablando, todos esos beneficios los elige Partners Personal. Dado a que es aseguranza médica, no hay cosas como promociones ni descuento, porque no es un producto que se está vendiendo, sino un beneficio. Los beneficios no vienen con descuentos.

Speaker speaker\_2: Ok . Ok, entonces, eh, sería para los dos, entonces.

Speaker speaker\_1: Ok. Se autoriza que Partners Personal le haga la deducción de treinta y tres dólares con cincuenta centavos de cada cheque.

Speaker speaker\_2: Eh, ¿el de él y el mío juntos?

Speaker speaker\_1: Sí, señora, treinta y tres dólares y cincuenta centavos sería la membresía del plan VIP Standard que usted eligió para el empleado y esposo.

Speaker speaker\_2: Guau, treinta y tres... Ciento treinta y to--. Eh, el otro-- una pregunta, es que esto es bastante difícil. El otro era el más como más económico, que era de dieciséis, ¿no? El precio que me dio.

Speaker speaker\_1: No, señora. Lo más económico depende de los servicios que usted está buscando. Me dijo que quiere un plan que le cubra la visita de su doctor, al igual que la sala de emergencias de urgencias, si es que usted necesita ir y los medicamentos. Como le había dicho anteriormente, el plan de dieciséis con ochenta es preventivo, no cubre ninguno de esos servicios. Su único plan, el más bajo de costo, que tiene los cuatro requisitos que usted me ha dicho, es el VIP Standard, lo cual es treinta y tres con cincuenta para el empleado y el esposo, diecisiete con sesenta y seis para el empleado solo.

Speaker speaker\_2: Ok, entonces sería este entonces.

Speaker speaker\_1: El de treinta y tres con cincuenta para el empleado y esposo.

Speaker speaker\_2: Sí.

Speaker speaker\_1: Con eso en mente, como la línea es clavada, ¿autoriza que Partners Personal le haga la deducción de treinta y tres dólares con cincuenta centavos de cada cheque?

Speaker speaker\_2: Sí. ¿Ya tiene los datos de mi esposo o cómo sería en ese caso?

Speaker speaker\_1: No, señora, yo no tengo acceso a nada, solamente su cuenta. Ahora, necesitaría que usted me diera el nombre y apellido de él para poder ponerlo como dependiente en su póliza.

Speaker speaker\_2: Ah, ok. Él se llama Óscar Leodan.

Speaker speaker\_1: Me podría direcciar el apellido de él.

Speaker speaker\_2: Eh, al agregarlo aquí, eh, no hay por-- ya no, no hay problema que él no llame, ¿verdad? Para eso.

Speaker speaker\_1: No, señora, a menos de que él quiera-- a menos de que él quiera elegir beneficios separados, no. Partners Personal no hace ninguna autoinscripción y los empleados no son de ninguna manera afectados negativamente si no se inscriben en un beneficio.

Speaker speaker\_2: Ok, perfecto. Ok. Óscar Leodan. L-O-D-A-N. Orcuno, O-R-C-U-N-O. Rizo, R-I-Z-O.

Speaker speaker\_1: Ok, ¿cuál es el número social? ¿Lo tiene de casualidad?

Speaker speaker\_2: Sí, sí, un momentito. Un momentito, solo estoy buscando.

Speaker speaker\_1: Ok. Cero, nueve, dos, siete, cinco, cinco, uno, cuatro, cuatro. ¿Y cuál es la fecha de nacimiento de él?

Speaker speaker\_2: Veintitrés de noviembre de 2024. De 2000 a 1995, perdón.

Speaker speaker\_1: Ok. ¿Diez, veintitrés, noventa y cinco?

Speaker speaker\_2: Sí, exacto.

Speaker speaker\_1: Muy bien, por favor, deje que pase de una a dos semanas para que vea la primera deducción. Una vez vea la primera deducción, dado a que su compañía, Partners Personal, hace sus deducciones dos semanas en adelantado, dos semanas después de esa deducción, primer lunes, sería cuando la póliza esté efectiva. Próximo-- la misma semana, viernes, sería cuando le envíen la tarjeta de beneficios. Para ese plan específicamente, la compañía de aseguranza, que es American Public Class, solamente hace una copia digital que se la mandan al email suyo. Sería la misma tarjeta para usted y su esposo si ocupan una tarjeta física. Una vez que ustedes estén activos, después de ese lunes de activación, denos una llamada, martes en adelante, para poder poner el pedido para que se la manden física a casa también. ¿Alguna otra cosa en la cual podemos asistir?

Speaker speaker\_2: Eh, como le repito, eh, hay-- para cancelar mientras yo siga trabajando con Partners, ah, ¿se puede hacer? No recuerdo si me dijo eso.

Speaker speaker\_1: No, señora. Habíamos hablado de que el plan está bajo la Sección Ciento veinticinco, la cual tiene una regulación del IRS donde le estarían quitando sus plazos deducciones, disculpe, antes de que le hagan los impuestos a su cheque, dado a que viene siendo un plan gratis de im-- digo, libre de impuesto. No puede hacer cancelaciones o cambios a menos de que usted no esté en un periodo abierto, el suyo se acaba el 16 de septiembre-- de diciembre y no volvería de la compañía hasta octubre del 2025.

Speaker speaker\_2: Ok, eh, si en dado caso yo me salgo, que soy la que tengo el seguro y mi esposo sigue, eh, ¿cómo sería en ese caso? Porque también él puede-- podría seguir con el seguro.

Speaker speaker\_1: Lamentablemente, su esposo no sería elegible para inscribirse una vez que el periodo personal de él se acabe. Tendría él también que esperar hasta octubre para poder inscribirse. Ustedes solamente se pueden inscribir en los beneficios médicos que una agencia de staffing ofrece mientras tu periodo personal, periodo de compañía o evento calificado de vida. Dado a que usted está poniendo a su esposo-- ¿Sígame?

Speaker speaker\_2: Sí, eh, ¿puedo hacerlo entonces individualmente para él? Porque también me pidió que se lo hiciera a él.

Speaker speaker\_1: Usted no lo puede hacer, tiene que llamar. Legalmente, usted no puede inscribir beneficios ajenos para otra persona, a menos de que sean un dependiente en su póliza.

Speaker speaker\_2: Ok. Bueno, está bien, entonces, sería así.

Speaker speaker\_1: Ah, ¿quiere quitar a su esposo como dependiente?

Speaker speaker\_2: No, no, no, así sería porque él no puede, está trabajando y no pueden horario la-- laboral.

Speaker speaker\_1: Entendido. Entonces, le dejé la póliza para empleado y esposa con el plan médico VIP Standard. ¿Alguna otra cosa en la cual la puedo asistir el día de hoy?

Speaker speaker\_2: No, muchas gracias. Sería todo.

Speaker speaker\_1: Que tenga muy bendiga. Esta llamada beneficio card.

Speaker speaker\_2: Ok, gracias. Igual, buen día.