

Transcript: Pamela

Blanc-4710392917311488-6057955750756352

Full Transcript

. Llamar apenas... se conecta. Mi nombre es Pamela, ¿quiere ayuda? Sí, estaba hablando para pedir información sobre el seguro que me está... Me lo está ofreciendo la compañía y quería información sobre un plan. ¿Y para qué usted trabaja? Para Superior Skill Trades, algo así se llama la compañía. Ok, entiendo. Bueno, esos beneficios no son como las aseguranzas tradicionales. Ya ellos- Tienen una cifra establecida que ellos- Van a co-- a pagar. Cualquier diferencia es su responsabilidad. Ah, por ejemplo, ellos tienen planes que le cubren cincuenta dólares por la visita al médico y la visita cuesta doscientos dólares, ellos cubren cincuenta y usted paga los otros ciento cincuenta. Eh, y así, exclusivamente, con cualquier otro- Sí. Plan, eh... Sí, tenía una pregunta sobre eso, que había leído que había en el, en un plan que se llama VIP Pro no sé qué. Decía como terapias... Ay, déjeme lo leo que aquí lo tengo. Eh... Dice: "Físico, del habla, ocupacional, facilidad de terapia, noventa dólares día, cuatro días máximo". Cubre noventa dólares el día, pero lo que no entiendo es cuatro días máximo, ¿a-al mes o es todo el año? Al año. ¿Al año nomás cubre cuatro días? Sí, señor. No, yo pensaba que cuatro días por cada mes. Y ese es el VIP Pro, entonces el VIP Classic cubre treinta dólares diario, máximo cuatro días. Ok. Esas cifras que usted ve ahí es lo que el seguro cubre. Ok. No, nomás quería saber porque dizque a lo mejor paga lo de la terapia, pero nomás quería saber si era por mes o al año. Así, pues mejor agarro clásico, no lo voy a ocupar. Y el, y el otro Mech, el que dice Mech, ese es nomás como, dice algo, ah... A ver, dice... Hón'tra. El Mech dice como detecciones, es nomás para-- Detec-detecciones, ¿verdad? Detectar. Es una-- Es para los, ah, enfermedades preventivas. Preventivas. Por ejemplo, si yo tengo un niño con- Con, con un grado de autismo, ¿le cu-- eh, ese seguro me conviene o no? No sabría decirle, porque ya eso yo tendría que-- Le puedo dar el número de una, de una asesora de la aseguranza y ellos le pueden decir qué, qué realmente le va a cubrir sobre ese tipo de tratamiento. Nosotros no tenemos toda esta información. OK, entonces, ¿me pasa este número para llamar? Sí, claro. Deme un momentito. Ok, gracias. Eh, eh, ¿tiene con qué anotar? Sí. Es seis, cero, uno, nueve, tres, seis. Seis, cero, uno, nueve, tres, seis... Tres, dos, ocho, siete. Sandra. ¿Cómo re--? ¿Me repite otra vez el número? Seis, cero, uno, nueve, tres, seis. Y los últimos cuatro. Ok. Tres, dos, ocho, siete. Tres, dos, ocho, siete. Ok. Sandra- Ella se llama Sandra. Y el otro es... Ok. Cambia-- Todo es lo mismo, lo único que cambia son los últimos cuatro: tres, dos, noventa. Ah, tres, dos, noventa. Y esta se llama Felicia. Tres, dos, noventa. Felicia. Ok. Usted la llama, le deja saber que usted se quiere inscribir, eh, eh... Como la diferencia entre dos, los dos planes, la cantidad que usted va a pagar semanal y la cantidad que el seguro va a cubrir, usted les pone lo que usted necesita y ella le va a decir cuánto y cómo le- Ok, está bien. Déjeme marco para ver qué número es. Sí. En todo caso, si llama y no se comunica hoy, porque ellos trabajan con el tiempo de... East, del tiempo este, debe de marcarle mañana, pero ellos la

ayudan. Oh. Ok, está bien. ¿Mmm? Gracias. ¿Algo más? No más, eso es todo. Gracias. Gracias a usted por llamar. Que tenga buen día.

Conversation Format

Speaker speaker_0: .

Speaker speaker_1: Llamar apenas... se conecta. Mi nombre es Pamela, ¿quiere ayuda?

Speaker speaker_0: Sí, estaba hablando para pedir información sobre el seguro que me está... Me lo está ofreciendo la compañía y quería información sobre un plan.

Speaker speaker_1: ¿Y para qué usted trabaja?

Speaker speaker_0: Para Superior Skill Trades, algo así se llama la compañía.

Speaker speaker_1: Ok, entiendo. Bueno, esos beneficios no son como las aseguranzas tradicionales. Ya ellos- Tienen una cifra establecida que ellos- Van a co-- a pagar. Cualquier diferencia es su responsabilidad. Ah, por ejemplo, ellos tienen planes que le cubren cincuenta dólares por la visita al médico y la visita cuesta doscientos dólares, ellos cubren cincuenta y usted paga los otros ciento cincuenta. Eh, y así, exclusivamente, con cualquier otro-

Speaker speaker_0: Sí.

Speaker speaker_1: Plan, eh...

Speaker speaker_0: Sí, tenía una pregunta sobre eso, que había leído que había en el, en un plan que se llama VIP Pro no sé qué. Decía como terapias... Ay, déjeme lo leo que aquí lo tengo. Eh... Dice: "Físico, del habla, ocupacional, facilidad de terapia, noventa dólares día, cuatro días máximo". Cubre noventa dólares el día, pero lo que no entiendo es cuatro días máximo, ¿a-al mes o es todo el año?

Speaker speaker_1: Al año.

Speaker speaker_0: ¿Al año nomás cubre cuatro días?

Speaker speaker_1: Sí, señor.

Speaker speaker_0: No, yo pensaba que cuatro días por cada mes.

Speaker speaker_1: Y ese es el VIP Pro, entonces el VIP Classic cubre treinta dólares diario, máximo cuatro días.

Speaker speaker_0: Ok.

Speaker speaker_1: Esas cifras que usted ve ahí es lo que el seguro cubre.

Speaker speaker_0: Ok. No, nomás quería saber porque dizque a lo mejor paga lo de la terapia, pero nomás quería saber si era por mes o al año. Así, pues mejor agarro clásico, no lo voy a ocupar. Y el, y el otro Mech, el que dice Mech, ese es nomás como, dice algo, ah... A ver, dice... Hón'tra. El Mech dice como detecciones, es nomás para-- Detec-detecciones,

¿verdad? Detectar.

Speaker speaker_1: Es una-- Es para los, ah, enfermedades preventivas.

Speaker speaker_0: Preventivas. Por ejemplo, si yo tengo un niño con- Con, con un grado de autismo, ¿le cu-- eh, ese seguro me conviene o no?

Speaker speaker_1: No sabría decirle, porque ya eso yo tendría que-- Le puedo dar el número de una, de una asesora de la aseguranza y ellos le pueden decir qué, qué realmente le va a cubrir sobre ese tipo de tratamiento. Nosotros no tenemos toda esta información.

Speaker speaker_0: OK, entonces, ¿me pasa este número para llamar?

Speaker speaker_1: Sí, claro. Deme un momentito.

Speaker speaker_0: Ok, gracias.

Speaker speaker_1: Eh, eh, ¿tiene con qué anotar?

Speaker speaker_0: Sí.

Speaker speaker_1: Es seis, cero, uno, nueve, tres, seis.

Speaker speaker_0: Seis, cero, uno, nueve, tres, seis...

Speaker speaker_1: Tres, dos, ocho, siete. Sandra.

Speaker speaker_0: ¿Cómo re--? ¿Me repite otra vez el número?

Speaker speaker_1: Seis, cero, uno, nueve, tres, seis.

Speaker speaker_0: Y los últimos cuatro. Ok.

Speaker speaker_1: Tres, dos, ocho, siete.

Speaker speaker_0: Tres, dos, ocho, siete. Ok. Sandra-

Speaker speaker_1: Ella se llama Sandra. Y el otro es...

Speaker speaker_0: Ok. Cambia-- Todo es lo mismo, lo único que cambia son los últimos cuatro: tres, dos, noventa. Ah, tres, dos, noventa.

Speaker speaker_1: Y esta se llama Felicia.

Speaker speaker_0: Tres, dos, noventa. Felicia. Ok.

Speaker speaker_1: Usted la llama, le deja saber que usted se quiere inscribir, eh, eh... Como la diferencia entre dos, los dos planes, la cantidad que usted va a pagar semanal y la cantidad que el seguro va a cubrir, usted les pone lo que usted necesita y ella le va a decir cuánto y cómo le-

Speaker speaker_0: Ok, está bien. Déjeme marco para ver qué número es.

Speaker speaker_1: Sí. En todo caso, si llama y no se comunica hoy, porque ellos trabajan con el tiempo de... East, del tiempo este, debe de marcarle mañana, pero ellos la ayudan.

Speaker speaker_0: Oh. Ok, está bien.

Speaker speaker_1: ¿Mmm?

Speaker speaker_0: Gracias.

Speaker speaker_1: ¿Algo más?

Speaker speaker_0: No más, eso es todo. Gracias.

Speaker speaker_1: Gracias a usted por llamar. Que tenga buen día.