

Transcript: Pamela

Blanc-5200857615351808-5072849940299776

Full Transcript

Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes. Gracias por llamar a Benefits in a Card, mi nombre es Pamela, ¿en qué le puedo ayudar? Buenas tardes, señorita. Así es que me dijeron que me comunicara aquí para ver sobre una aseguranza médica. Sí, nosotros somos los administradores de las aseguranzas médicas. Dejándoles saber que puede inscribirse, si le desea, se paga acorde a lo que se inscriba y le descuentan el dinero semanal de su cheque. Es el... ¿ahí es el, este, el mercado de seguros? ¿A qué usted se refiere con el mercado de seguros? O... ¿Cómo? Ajá. ¿Ahí es el mercado? O sea, ¿a qué se refiere con el mercado de seguros? O ¿cómo se llama ahí? ¿Qué aseguranza es? Nosotros somos Benefits in a Card. Así se llama. O... Este, ¿y cuáles serían sus...? Quería saber cuánto era lo que estaban cobrando por una aseguranza. Primero, tiene que estar activamente trabajando con la agencia de trabajo. Ajá. Y, en segundo, todo va a depender para qué agencia usted trabaje y en qué quiere inscribirse. ¿Para qué agencia usted trabaja? Estoy trabajando para la compañía, eh, de aquí, de... Acabo de entrar y me dijeron que lo llamara aquí. Se llama... Maruroku. Moruroku. Moruroku Technology North America. ¿Es el nombre de la agencia? ¿Mande? ¿Ese es el nombre de la agencia para la que usted trabaja? Yo sé que no, esa es la compañía. Le dije que necesito el nombre de la agencia. Ajá, la de surge. Ok. Eh, estos planes ya son-- no son como los planes tradicionales, ya ellos tienen una cifra establecida que ellos van a pagar. Cualquier diferencia es su, su responsabilidad, y ellos tienen, ah, por ejemplo, un plan que si usted va al doctor, el seguro le va a cubrir cincuenta dólares. Ejemplo, si la consulta cuesta doscientos cincuenta, el seguro solo paga cincuenta. De esa manera es que funciona. A ver, un momento. Por ejemplo, si yo voy con el médico normal, si me cobra cien, compa-- eh, na más es que ustedes pagan cincuenta dólares siempre. Sí, señora. Y ya está establecido ese, y si, eh, una familiar, por ejemplo, mi esposo, si yo quiero apuntar a mi esposo, ¿sí se puede o no? Sí, y los niños. ¿Y cómo sería esa? Igualmente, eh, todo va a depender del examen-- el, el, el plan que escoja. ¿Usted ha visto la, la guía de beneficios? No. Si tiene un correo electrónico, yo se la puedo enviar para que vea todos los planes que ofrecen, lo que cobran por cada plan y cuánto le va a cubrir el plan. No me lo puede mandar por correo. Electrónico. ¿Y por correo así, no? ¿Normal? No, señora. No, señora. Bueno, este, ¿me lo manda, por favor? Me puede dar el número-- el correo electrónico suyo? María. Un momento. Oh, perdón, sí. Por favor. Dígame, María. No, perdón, es Marisa. Marisa es sin zeta, digo, perdón, sin te. Sin te... Con zeta. Marisa Villalta. Ávila. No escuché la segunda parte. Ávila. ¿Marisa Ávila? No, Marisa Villalta. Villalta. Ávila. ¿Algo más? @yahoo.com. La guía de beneficios le va a llegar de parte de info@benefitsinacard, chequee su correo el, el electrónico. Perdón, su correo no deseado, las notas llegan ahí. Estamos de lunes a viernes. Eh... Estamos de lunes a viernes de ocho de la mañana a ocho de la noche del tiempo del este. Y por ejemplo, ¿me puede dar algún, algún

ejemplo sencillo de, por ejemplo, eh, yo y mi esposo? ¿Más o menos cuánto le saldría semanal? Eh... Ah... Se lo digo por mes, mejor. Dos mil-- dos mil seiscientos a él por mes. No, ellos te cobran semanalmente. Semanalmente... eh... seiscientos cincuenta mi esposo. No entiendo. ¿A qué usted se refiere con que su esposo ciento cincuenta? No. Un ejemplo: si usted coge un plan de lo que ellos tienen, ellos tienen un plan de, eh, vamos a decir, el VIP Standard, para pagar usted y su esposo pagaría semanal treinta y tres con cuarenta y siete. Tiene otro que paga treinta y siete con noventa y cinco y veintiuno con setenta. Y tiene un plan que cuesta para usted y su empleado mensual mil ochenta y cuatro con treinta y dos. Y ese de, por ejemplo, de treinta y tres, ¿es por cada uno o por los dos? Por los dos, semanal. Pagaría, pero, este... Señora. Mmm. Ese es el plan que le digo que le va a cubrir cincuenta dólares. No, y luego, por ejemplo, si voy al hospital, no cubre. Si yo tengo una emergencia y eso, ¿nada de eso cubre solamente cincuenta dólares? Sí, señora. Ah, ok. ¿Y el otro, el otro plan? Todos nada más cobran cincuenta y hay unos que cobren más. Mire, eh, o sea, todo lo que ellos le vaya a decir, si usted va a tener, am, si va al doctor le va a cobrar cincuenta dólares y tiene cuatro días al año. Si, am, vamos a suponer, eh, cuatro visitas cada uno. Eh... Vamos a darle otra... Ejemplo: si usted va al sa-- a la sala de emergencia, tiene cincuenta dólares, le va a pagar el seguro y son dos visitas al año. O sea, todo funciona, por eso le digo que sería bueno que vea la guía de beneficios, porque así usted va a escoger el que usted crea que más le convenga. Ajá. Bueno, está bien, señora. Pues ahí me lo, me lo manda, por favor. Sí, porque es que estos seguros no son, como le digo, no son como los seguros tradicionales. Ajá. Que un ejemplo, tienen un deductible y después que usted pague ese deductible, eh, eh, ya ellos empiezan a pagar cien por ciento. Y el que ellos tienen así tiene un deductible de seis mil quin-- quinientos dólares, usted tiene que pagar primero antes que ellos le paguen cien por ciento a usted. Ajá. ¿Y así son todos los planes? No, señora. Lo que le expliqué anteriormente, ya tienen una cifra establecida que ellos cubren. Solamente tienen un plan que es como los tradicionales. Los otros son lo que ya le expliqué, que usted tiene que pagar la diferencia de lo que cubra el seguro. Ok, está bien, señora. Gracias. No hay problema. Gracias a usted por llamar. Que tenga buen día. Bye.

Conversation Format

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

Speaker speaker_1: Gracias por llamar a Benefits in a Card, mi nombre es Pamela, ¿en qué le puedo ayudar?

Speaker speaker_2: Buenas tardes, señorita. Así es que me dijeron que me comunicara aquí para ver sobre una aseguranza médica.

Speaker speaker_1: Sí, nosotros somos los administradores de las aseguranzas médicas. Dejándoles saber que puede inscribirse, si le desea, se paga acorde a lo que se inscriba y le descuentan el dinero semanal de su cheque.

Speaker speaker_2: Es el... ¿ahí es el, este, el mercado de seguros?

Speaker speaker_1: ¿A qué usted se refiere con el mercado de seguros?

Speaker speaker_2: O... ¿Cómo? Ajá. ¿Ahí es el mercado?

Speaker speaker_1: O sea, ¿a qué se refiere con el mercado de seguros?

Speaker speaker_2: O ¿cómo se llama ahí? ¿Qué aseguranza es?

Speaker speaker_1: Nosotros somos Benefits in a Card.

Speaker speaker_2: Así se llama. O... Este, ¿y cuáles serían sus...? Quería saber cuánto era lo que estaban cobrando por una aseguranza.

Speaker speaker_1: Primero, tiene que estar activamente trabajando con la agencia de trabajo.

Speaker speaker_2: Ajá.

Speaker speaker_1: Y, en segundo, todo va a depender para qué agencia usted trabaje y en qué quiere inscribirse. ¿Para qué agencia usted trabaja?

Speaker speaker_2: Estoy trabajando para la compañía, eh, de aquí, de... Acabo de entrar y me dijeron que lo llamara aquí. Se llama... Maruroku. Moruroku. Moruroku Technology North America.

Speaker speaker_1: ¿Es el nombre de la agencia?

Speaker speaker_2: ¿Mande?

Speaker speaker_1: ¿Ese es el nombre de la agencia para la que usted trabaja?

Speaker speaker_2: Yo sé que no, esa es la compañía.

Speaker speaker_1: Le dije que necesito el nombre de la agencia.

Speaker speaker_2: Ajá, la de surge.

Speaker speaker_1: Ok. Eh, estos planes ya son-- no son como los planes tradicionales, ya ellos tienen una cifra establecida que ellos van a pagar. Cualquier diferencia es su, su responsabilidad, y ellos tienen, ah, por ejemplo, un plan que si usted va al doctor, el seguro le va a cubrir cincuenta dólares. Ejemplo, si la consulta cuesta doscientos cincuenta, el seguro solo paga cincuenta. De esa manera es que funciona. A ver, un momento.

Speaker speaker_2: Por ejemplo, si yo voy con el médico normal, si me cobra cien, compa-- eh, na más es que ustedes pagan cincuenta dólares siempre.

Speaker speaker_1: Sí, señora.

Speaker speaker_2: Y ya está establecido ese, y si, eh, una familiar, por ejemplo, mi esposo, si yo quiero apuntar a mi esposo, ¿sí se puede o no?

Speaker speaker_1: Sí, y los niños.

Speaker speaker_2: ¿Y cómo sería esa?

Speaker speaker_1: Igualmente, eh, todo va a depender del examen-- el, el, el plan que escoja. ¿Usted ha visto la, la guía de beneficios?

Speaker speaker_2: No.

Speaker speaker_1: Si tiene un correo electrónico, yo se la puedo enviar para que vea todos los planes que ofrecen, lo que cobran por cada plan y cuánto le va a cubrir el plan.

Speaker speaker_2: No me lo puede mandar por correo.

Speaker speaker_1: Electrónico.

Speaker speaker_2: ¿Y por correo así, no? ¿Normal?

Speaker speaker_1: No, señora. No, señora.

Speaker speaker_2: Bueno, este, ¿me lo manda, por favor?

Speaker speaker_1: Me puede dar el número-- el correo electrónico suyo?

Speaker speaker_2: María.

Speaker speaker_1: Un momento.

Speaker speaker_2: Oh, perdón, sí.

Speaker speaker_1: Por favor. Dígame, María.

Speaker speaker_2: No, perdón, es Marisa. Marisa es sin zeta, digo, perdón, sin te. Sin te... Con zeta. Marisa Villalta. Ávila.

Speaker speaker_1: No escuché la segunda parte.

Speaker speaker_2: Ávila.

Speaker speaker_1: ¿Marisa Ávila?

Speaker speaker_2: No, Marisa Villalta.

Speaker speaker_1: Villalta.

Speaker speaker_2: Ávila.

Speaker speaker_1: ¿Algo más?

Speaker speaker_2: @yahoo.com.

Speaker speaker_1: La guía de beneficios le va a llegar de parte de info@benefitsinacard, chequee su correo el, el electrónico. Perdón, su correo no deseado, las notas llegan ahí. Estamos de lunes a viernes. Eh... Estamos de lunes a viernes de ocho de la mañana a ocho de la noche del tiempo del este.

Speaker speaker_2: Y por ejemplo, ¿me puede dar algún, algún ejemplo sencillo de, por ejemplo, eh, yo y mi esposo?

Speaker speaker_1: ¿Más o menos cuánto le saldría semanal?

Speaker speaker_2: Eh... Ah... Se lo digo por mes, mejor. Dos mil-- dos mil seiscientos a él por mes.

Speaker speaker_1: No, ellos te cobran semanalmente.

Speaker speaker_2: Semanalmente... eh... seiscientos cincuenta mi esposo.

Speaker speaker_1: No entiendo. ¿A qué usted se refiere con que su esposo ciento cincuenta?

Speaker speaker_2: No.

Speaker speaker_1: Un ejemplo: si usted coge un plan de lo que ellos tienen, ellos tienen un plan de, eh, vamos a decir, el VIP Standard, para pagar usted y su esposo pagaría semanal treinta y tres con cuarenta y siete. Tiene otro que paga treinta y siete con noventa y cinco y veintiuno con setenta. Y tiene un plan que cuesta para usted y su empleado mensual mil ochenta y cuatro con treinta y dos.

Speaker speaker_2: Y ese de, por ejemplo, de treinta y tres, ¿es por cada uno o por los dos?

Speaker speaker_1: Por los dos, semanal.

Speaker speaker_2: Pagaría, pero, este...

Speaker speaker_1: Señora.

Speaker speaker_2: Mmm.

Speaker speaker_1: Ese es el plan que le digo que le va a cubrir cincuenta dólares.

Speaker speaker_2: No, y luego, por ejemplo, si voy al hospital, no cubre. Si yo tengo una emergencia y eso, ¿nada de eso cubre solamente cincuenta dólares?

Speaker speaker_1: Sí, señora.

Speaker speaker_2: Ah, ok. ¿Y el otro, el otro plan? Todos nada más cobran cincuenta y hay unos que cobren más.

Speaker speaker_1: Mire, eh, o sea, todo lo que ellos le vaya a decir, si usted va a tener, am, si va al doctor le va a cobrar cincuenta dólares y tiene cuatro días al año. Si, am, vamos a suponer, eh, cuatro visitas cada uno. Eh... Vamos a darle otra... Ejemplo: si usted va al sa-- a la sala de emergencia, tiene cincuenta dólares, le va a pagar el seguro y son dos visitas al año. O sea, todo funciona, por eso le digo que sería bueno que vea la guía de beneficios, porque así usted va a escoger el que usted crea que más le convenga.

Speaker speaker_2: Ajá. Bueno, está bien, señora. Pues ahí me lo, me lo manda, por favor.

Speaker speaker_1: Sí, porque es que estos seguros no son, como le digo, no son como los seguros tradicionales.

Speaker speaker_2: Ajá.

Speaker speaker_1: Que un ejemplo, tienen un deductible y después que usted pague ese deductible, eh, eh, ya ellos empiezan a pagar cien por ciento. Y el que ellos tienen así tiene un deductible de seis mil quin-- quinientos dólares, usted tiene que pagar primero antes que ellos le paguen cien por ciento a usted.

Speaker speaker_2: Ajá. ¿Y así son todos los planes?

Speaker speaker_1: No, señora. Lo que le expliqué anteriormente, ya tienen una cifra establecida que ellos cubren. Solamente tienen un plan que es como los tradicionales. Los otros son lo que ya le expliqué, que usted tiene que pagar la diferencia de lo que cubra el seguro.

Speaker speaker_2: Ok, está bien, señora. Gracias.

Speaker speaker_1: No hay problema. Gracias a usted por llamar. Que tenga buen día. Bye.