

Transcript: Pamela

Blanc-5409794137997312-5155428541874176

Full Transcript

Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes. Buenos días. Gracias por llamar. Mi nombre es Pamela. ¿En qué le puedo asistir? Ah, muchas gracias. Nelson. Eh, yo soy de Partners, de Nelson Vega . Y habían unos beneficios y, entonces, dije, para llamar, que me mandaron el, el mensaje. Entonces, quería saber cuáles eran los beneficios, como cuáles serían. Son aseguranzas médicas que ellos le ofrecen a sus empleados. Usted paga acorde a lo que usted se inscriba, se lo descuentan semanalmente desde su cheque. Mmm, ya. Entonces, todo va a depender de lo que usted se inscriba. Ah, ya. ¿Y cuánto vale la aseguranza mensual? Es semanal, que le descuentan y todo va acorde a lo que usted escoja de los planes que ellos ofrecen. ¿No ha visto todavía? O sea, ellos tienen planes, este, cuarenta y tres, diecisiete... Déjeme y le digo con exactitud. Pues gracias. Partner. Me dijo que Partner, ¿verdad? Sí, Partners. Los planes de ellos empiezan desde dieciseis con ochenta para empleados solamente. Hay diecisiete con sesenta y seis, treinta y uno con sesenta y uno, cuarenta y tres con veintiocho, cuarenta y tres con setenta y seis, si tienen uno que paga quinientos dos dólares con setenta y un dólares mensual. Esos planes- Que, que son lo que le había dicho previamente antes del quinientos dos dólares- Sí. Son planes que le descuentan semanalmente y estas aseguranzas no son como aseguranzas tradicionales. Ya ellos tienen una cifra establecida la que ellos van a cubrir. Ya cualquier diferencia sería su responsabilidad. Por ejemplo- O sea que prácticamente no es mucho el beneficio que le daría uno de esos planes baratos. Sí? No. Por ejemplo, el plan que cuesta diecisiete con sesenta y seis, ese plan si usted va al doctor, le va a cubrir cincuenta dólares por la visita. Cualquier diferencia... Tienen otro, el de treinta y uno con sesenta y uno, que le va a cubrir cien dólares y el de cuarenta y tres con veintiocho le cobra cien-- le cubre ciento cincuenta y solo tiene cuatro visitas al año para el médico. O sea, así funcionan los beneficios. Todo va a depender del plan, perdón, del procedimiento y, y la cantidad. Por ejemplo, si va a un centro de emergencia, igualmente le cubre las mismas cantidades, pero, ah, dos-- solamente dos días. Ah, dos días. O sea que muy poquitos. Ah, bueno, sí quería saber eso. Ah, bueno, de todas maneras, muchas gracias. Gracias a usted por llamar. Que tenga buen día. Gracias, lo mismo. Bueno, que Dios lo guarde. Muchas gracias.

Conversation Format

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

Speaker speaker_1: Buenos días.

Speaker speaker_2: Gracias por llamar. Mi nombre es Pamela. ¿En qué le puedo asistir?

Speaker speaker_1: Ah, muchas gracias. Nelson. Eh, yo soy de Partners, de Nelson Vega . Y habían unos beneficios y, entonces, dije, para llamar, que me mandaron el, el mensaje. Entonces, quería saber cuáles eran los beneficios, como cuáles serían.

Speaker speaker_2: Son aseguranzas médicas que ellos le ofrecen a sus empleados. Usted paga acorde a lo que usted se inscriba, se lo descuentan semanalmente desde su cheque.

Speaker speaker_1: Mmm, ya.

Speaker speaker_2: Entonces, todo va a depender de lo que usted se inscriba.

Speaker speaker_1: Ah, ya. ¿Y cuánto vale la aseguranza mensual?

Speaker speaker_2: Es semanal, que le descuentan y todo va acorde a lo que usted escoja de los planes que ellos ofrecen. ¿No ha visto todavía? O sea, ellos tienen planes, este, cuarenta y tres, diecisiete... Déjeme y le digo con exactitud.

Speaker speaker_1: Pues gracias.

Speaker speaker_2: Partner. Me dijo que Partner, ¿verdad?

Speaker speaker_1: Sí, Partners.

Speaker speaker_2: Los planes de ellos empiezan desde dieciseis con ochenta para empleados solamente. Hay diecisiete con sesenta y seis, treinta y uno con sesenta y uno, cuarenta y tres con veintiocho, cuarenta y tres con setenta y seis, si tienen uno que paga quinientos dos dólares con setenta y un dólares mensual. Esos planes- Que, que son lo que le había dicho previamente antes del quinientos dos dólares-

Speaker speaker_1: Sí.

Speaker speaker_2: Son planes que le descuentan semanalmente y estas aseguranzas no son como aseguranzas tradicionales. Ya ellos tienen una cifra establecida la que ellos van a cubrir. Ya cualquier diferencia sería su responsabilidad. Por ejemplo-

Speaker speaker_1: O sea que prácticamente no es mucho el beneficio que le daría uno de esos planes baratos. Sí?

Speaker speaker_2: No. Por ejemplo, el plan que cuesta diecisiete con sesenta y seis, ese plan si usted va al doctor, le va a cubrir cincuenta dólares por la visita. Cualquier diferencia... Tienen otro, el de treinta y uno con sesenta y uno, que le va a cubrir cien dólares y el de cuarenta y tres con veintiocho le cobra cien-- le cubre ciento cincuenta y solo tiene cuatro visitas al año para el médico. O sea, así funcionan los beneficios. Todo va a depender del plan, perdón, del procedimiento y, y la cantidad. Por ejemplo, si va a un centro de emergencia, igualmente le cubre las mismas cantidades, pero, ah, dos-- solamente dos días.

Speaker speaker_1: Ah, dos días. O sea que muy poquitos. Ah, bueno, sí quería saber eso. Ah, bueno, de todas maneras, muchas gracias.

Speaker speaker_2: Gracias a usted por llamar. Que tenga buen día.

Speaker speaker_1: Gracias, lo mismo. Bueno, que Dios lo guarde. Muchas gracias.