

Transcript: Pamela

Blanc-5652981952233472-5398669825097728

Full Transcript

Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes. Aló, buenas tardes. Buenas, mi nombre es Pamela. ¿En qué le puedo asistir? Es que hace poco me cayó un mensaje que llamara a este número sobre unos beneficios que decía ahí de la agencia. Somos los administradores de los beneficios de salud de agencia temporaria de trabajo. O sea, usted se puede inscribir y ellos... Usted paga acorde a lo que se inscriba y... y le descuentan de su cheque semanal. Mmm. ¿Y cómo es eso? O sea, los seguros médicos, señor. Mmm. Eso es a-- ¿Y qué debo hacer? Es a eso que ellos se refieren. Se paga por ello. Ajá. ¿Y qué debo hacer? Eh, eh, me gustaría saber más. ¿Para quién usted trabaja? Yo trabajo en una compañía que llama Nucor Systems . Necesito el nombre de la agencia. Pero la agencia se llama... Panzer Persona, algo así se llama. Partner Personel ofrece diferentes planes médicos, más las opciones como visión dental, de vida... Todo... Usted paga acorde, como le digo, a lo que escoja y se lo descuentan semanal de su cheque. Partner Personel es, um, lo que está dentro de la... eh, lo que tiene un-- una restricción de segu-- de impuestos internos, que luego que usted se inscribe, ah, tiene que esperar que la compañía esté nuevamente dentro del tiempo de inscripción o un evento que lo cal-califique para cancelarlo. Entre los planes que ellos ofrecen, hay planes que le va, le va a cubrir cincuenta, cien o ciento cincuenta dólares hacia la consulta y tiene cuatro visitas o consultas al año. Ejemplo, si usted coge el plan que cubre cincuenta dólares, ese plan, eh, vamos a decir, la visita al doctor son ciento cincuenta, el seguro va a cubrir cincuenta y usted tiene que pagar los otros cien. El otro se maneja de la misma forma, lo único que ese le va a pagar cien dólares a la consulta y usted paga la diferencia, y el otro cubre ciento cincuenta, y así sucesivamente. Entonces, los planes van a pagar... Un momentito, déjeme buscar la cifra. Ellos tienen planes, ejemplo de lo que le comenté, se llaman los VIP, Standard, Plus and Prime. El Standard, que es el que cubre más bajito, cuesta diecisiete dólares con sesenta y seis centavos. El Plus cuesta treinta y uno con sesenta y uno, y el Prime cuesta cuarenta y tres con veintiocho. Tienen otro plan que se llama Stay Healthy, que es el más económico y cuesta dieciséis dólares con ochenta. Ese plan simplemente le va a cubrir lo que es su, eh, lo que es un tratamiento preventivo o los beneficios preventivos. Ejemplo, si usted tiene que hacerse, chequearse el colesterol, la diabetes, eh, ese tipo de enfermedades preventivas, en este caso, usted paga por la consulta al doctor y el seguro le va a cubrir lo que es la... el procedimiento en sí. Ahora, lo que es dental, visión y eso son-- cuestan aparte. Usted se lo añade a lo que usted escoja. Eh, tienen otro plan que se llama Stay Healthy Enhanced, este cuesta cuarenta y tres con setenta y seis. En este varía este que usted solo tiene un copago de diez dólares para la visita al doctor y tiene cuatro visitas por el año. Cincuenta del copago al especialista y cuatro visitas igualmente es al año, y sesenta de copago al, eh, eh centro de emergencia, e igualmente cuatro visitas. También lo puede uta-utilizar en los hospitales . Y

ya, ajá. Y ese cuesta cuarenta y tres con setenta y seis. Luego tienen un plan que es similar a lo que es el plane-- los planes tradicionales, pero tiene un co-- deductible alto que usted debe de cubrir antes de que ellos empiezan a pagar cien por ciento, que es de seis mil novecientos dólares. Y este pa-- para quinientos dólares con seten-- con sesenta euros. Eso es lo que ellos ofrecen como médicos, o sea, eh, planes médicos. Y luego está lo que es, ah, grupo de accidentes, visión dental, vida... Eso cuánto me quitarían cada, cada semana o cada mes? ¿Cómo es? ¿Cada semana? Pero todo va a depender el plan que usted escoja. Ah. Bueno, entonces, eh, voy a asesorarme bien con un amigo, que él me explique bien cómo está la cosa para... Porque yo casi no le entiendo a esto. No hay problema. Bueno, pues nos estamos... Bueno...

Conversation Format

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

Speaker speaker_1: Aló, buenas tardes.

Speaker speaker_2: Buenas, mi nombre es Pamela. ¿En qué le puedo asistir?

Speaker speaker_1: Es que hace poco me cayó un mensaje que llamara a este número sobre unos beneficios que decía ahí de la agencia.

Speaker speaker_2: Somos los administradores de los beneficios de salud de agencia temporaria de trabajo. O sea, usted se puede inscribir y ellos... Usted paga acorde a lo que se inscriba y... y le descuentan de su cheque semanal.

Speaker speaker_1: Mmm. ¿Y cómo es eso?

Speaker speaker_2: O sea, los seguros médicos, señor.

Speaker speaker_1: Mmm.

Speaker speaker_2: Eso es a--

Speaker speaker_1: ¿Y qué debo hacer?

Speaker speaker_2: Es a eso que ellos se refieren. Se paga por ello.

Speaker speaker_1: Ajá. ¿Y qué debo hacer? Eh, eh, me gustaría saber más.

Speaker speaker_2: ¿Para quién usted trabaja?

Speaker speaker_1: Yo trabajo en una compañía que llama Nucor Systems .

Speaker speaker_2: Necesito el nombre de la agencia.

Speaker speaker_1: Pero la agencia se llama... Panzer Persona, algo así se llama.

Speaker speaker_2: Partner Personnel ofrece diferentes planes médicos, más las opciones como visión dental, de vida... Todo... Usted paga acorde, como le digo, a lo que escoja y se lo descuentan semanal de su cheque. Partner Personnel es, um, lo que está dentro de la... eh, lo

que tiene un-- una restricción de segu-- de impuestos internos, que luego que usted se inscribe, ah, tiene que esperar que la compañía esté nuevamente dentro del tiempo de inscripción o un evento que lo cal-califique para cancelarlo. Entre los planes que ellos ofrecen, hay planes que le va, le va a cubrir cincuenta, cien o ciento cincuenta dólares hacia la consulta y tiene cuatro visitas o consultas al año. Ejemplo, si usted coge el plan que cubre cincuenta dólares, ese plan, eh, vamos a decir, la visita al doctor son ciento cincuenta, el seguro va a cubrir cincuenta y usted tiene que pagar los otros cien. El otro se maneja de la misma forma, lo único que ese le va a pagar cien dólares a la consulta y usted paga la diferencia, y el otro cubre ciento cincuenta, y así sucesivamente. Entonces, los planes van a pagar... Un momentito, déjeme buscar la cifra. Ellos tienen planes, ejemplo de lo que le comenté, se llaman los VIP, Standard, Plus and Prime. El Standard, que es el que cubre más bajito, cuesta diecisiete dólares con sesenta y seis centavos. El Plus cuesta treinta y uno con sesenta y uno, y el Prime cuesta cuarenta y tres con veintiocho. Tienen otro plan que se llama Stay Healthy, que es el más económico y cuesta diecisésis dólares con ochenta. Ese plan simplemente le va a cubrir lo que es su, eh, lo que es un tratamiento preventivo o los beneficios preventivos. Ejemplo, si usted tiene que hacerse, chequearse el colesterol, la diabetes, eh, ese tipo de enfermedades preventivas, en este caso, usted paga por la consulta al doctor y el seguro le va a cubrir lo que es la... el procedimiento en sí. Ahora, lo que es dental, visión y eso son-- cuestan aparte. Usted se lo añade a lo que usted escoja. Eh, tienen otro plan que se llama Stay Healthy Enhanced, este cuesta cuarenta y tres con setenta y seis. En este varía este que usted solo tiene un copago de diez dólares para la visita al doctor y tiene cuatro visitas por el año. Cincuenta del copago al especialista y cuatro visitas igualmente es al año, y sesenta de copago al, eh, eh centro de emergencia, e igualmente cuatro visitas. También lo puede uta-utilizar en los hospitales . Y ya, ajá. Y ese cuesta cuarenta y tres con setenta y seis. Luego tienen un plan que es similar a lo que es el plane-- los planes tradicionales, pero tiene un co-- deductible alto que usted debe de cubrir antes de que ellos empiezan a pagar cien por ciento, que es de seis mil novecientos dólares. Y este pa-- para quinientos dólares con seten-- con sesenta euros. Eso es lo que ellos ofrecen como médicos, o sea, eh, planes médicos. Y luego está lo que es, ah, grupo de accidentes, visión dental, vida...

Speaker speaker_1: Eso cuánto me quitarían cada, cada semana o cada mes? ¿Cómo es? ¿Cada semana?

Speaker speaker_2: Pero todo va a depender el plan que usted escoja.

Speaker speaker_1: Ah. Bueno, entonces, eh, voy a asesorarme bien con un amigo, que él me explique bien cómo está la cosa para... Porque yo casi no le entiendo a esto.

Speaker speaker_2: No hay problema.

Speaker speaker_1: Bueno, pues nos estamos... Bueno...