

Transcript: Pamela

Blanc-5802495003115520-5872071879475200

Full Transcript

Gracias por llamar a Partner Personnel. Mi nombre es Pamela. ¿En qué le puedo ayudar? Eeeh... Buenas, ah... Buenas tardes. Eh... Necesito que llame más-- m-m-me hables más recio, más, ah, alto, porque apenas la escucho. ¿En qué le puedo ayudar? Mi nombre es Carl-- Mi nombre es Carlos H Aguilar. Estoy hablando, regresando de, eh, la llamada, por un mensaje que dice que después del primer cheque puedo yo inscribirte en un programa de, eh, de, de beneficios, ¿okey? Sí. Bueno. Ah... La-- La, la cuestión está en que no me ha llegado ningún cheque. Bueno, nosotros lo que hacemos es que somos administradores de los beneficios de salud de agencia temporaria de trabajo. No tenemos- Nada que ver con los cheques. ¡Ah! Bueno, pues yo por eso estoy hablando, porque ya tengo dos semanas que no me ha llegado el cheque ni me han dicho dónde recogerlo ni nada. Y, y, y, y- Pero lamentablemente nosotros no le podemos dar información sobre eso porque no es el departamento que trabajamos. Ah, ya me... Entonces... Bueno, ¿y ese programa en qué consiste? Porque lo desconozco todo el mundo. Son aseguranzas médicas que Partner Personnel le ofrece. Usted se inscribe, paga acorde a lo que se inscribe y se lo descuentan de su cheque. Mhm. De eso se trata. Sí, esperen un poquito. Bueno, okey, pero pos si nomás trabajas un día, dos días, pos, ¿qué tanto te puede beneficiar? ¿Cuánto te pueden quitar? Todo va a depender de lo que usted escoja. En todo caso, tendría que hablar con ellos si le van a dar más horas. Sí, pero, ah, ah, te pregunto a ti, ¿cuánto es-- qué, qué es lo que están ofreciendo? Señor, aseguranzas médicas, ah, seguro médico, uste- Ajá. Por ejemplo, un plan médico. Ok, un plan médico. Seguro de vida, eh, eh, ah, eh... Ajá. Enfermedades crónicas... Sí, ok, ah... Está bien, por el de-- por, por lo de los dientes y, y alguno, ah, beneficio de desempleo, todo lo que esté... Pero, ah, ¿cuánto, cuánto tengo que yo tener, ah, cuánto tengo que tener yo de fondo o, o, o de créditos para ya agarrar el beneficio? ¿O es inmediato? Usted... Por decirte yo que-- por, por, permíteme. Por, por, por decir así, yo... Como ahorita están pagando el mínimo, son dieciséis cincuenta, estoy haciendo dos días, son doscientos sesenta y dos dólares. O sea, de eso, de eso menos los impuestos. Ok, más lo que ustedes van a cargar, ok. ¿Cuánto podría...? ¿Cuándo yo podría yo empezar a, a, a tomar los, los beneficios? Bueno, usted se puede inscribir. Mhm. Él tiene los treinta días que le dice en el texto para inscribirse. Ahora bien, si usted no hace el dinero suficiente para pagar en lo que usted se inscribe, no lo va a cubrir, porque estos son... no son seguros-- aseguranzas como aseg-- tradicionales. Estas aseguranzas son como vamos a decir, semana que usted trabaja, semana que, eh, está cubierta, o sea, y que pague. Claro, claro, claro. Si usted no paga o no nos llega el dinero, entonces esa semana no estaría cubierta. Okey, pero-- sí, eh, ah... Mira, yo tengo cuarenta años aquí en los Estados Unidos. Yo he tenido fin-- eh... más de seis, siete veces coberturas médicas. Y de seis más o menos ¿cómo trab...? Pero luego le-- luego, luego le pregunté. O sea, eh... pero, pos, uno no sabe porque

todo va cambiando, uno va... Okey. Entonces, entonces, eh, eh, permíteme. En, en, en un full time, en un full time, pagando tú formalmente cada semana lo que uno... las coberturas que uno, uno agarra, nos, nos da hasta dentro de noventa días después de pagar cada semana en un full cover eh, eh, eh, de semanas de cuarenta horas de la semana, eh, después, noventa días, ¿cuánto tendría yo que tardar en su programa ustedes para que yo tome un beneficio? Vuelvo y le repito, no son como las tra-- las... eh, los seguros médicos tradicionales. Esto, usted se inscribe, el proceso se demora de una, de dos a tres semanas para que los beneficios empiecen. Eh... Ah, okey, por eso le- Luego que recibimos el pago, las tarjetas se demoran de siete a diez días para llegar. Bien. Okey. Vamos a suponer que esta semana u-usted se inscribió en algo que le va a salir semanal, eh, veinticinco, treinta o cuarenta dólares. Okey. Si usted trabaja y hace lo suficiente, esos cuarenta, treinta o la cantidad que sea, se lo van a sacar, nos lo envían y sus beneficios están al día. Ahora bien, si usted no hizo esa cantidad, ellos no, no lo van a pagar, porque no se lo van a sacar de su cheque para enviarnos, porque no hizo suficiente dinero. Pero usted puede pagar más que eso, si usted desea, para que no tenga el lapso en la cobertura. Okay, pero entonces... Ah, okay. Eh, pero, pero, pero ¿el tiempo corre a mi favor o, o, o, o, o hace como un standby? O sea- Depende de qué hace. Si esa semana yo no, yo no, yo no trabajo suficiente, entonces esa semana no cuenta. No cuenta. Cuentan solo-- cuentan solamente la-- a, a, cuentan nomás la, las-- cuando estás dando la cuota, ¿no? Sí, señor. Sí, pues sí. Pues si es un negocio, no, pues cómo, ¿verdad? Ah, y pero tú ahorita tú me puedes dar toda la explicación, ¿verdad?, por teléfono. Bueno, yo le puedo, eh, dar algunas explicaciones. Nomás la descripción. Ajá. Eh... De los planes que ellos ofrecen. Como le dije, no son como los planes tradicionales. Ya tienen una cifra establecida la cual ellos van a pagar. Claro. Que cualquier diferencia es su responsabilidad. Por ejemplo, ellos tienen un plan que se llama VIP Standard. Ese plan cuesta semanal diecisiete dólares con sesenta y seis centavos. Eh, eh... Usted decide ir al médico. El seguro le va a cubrir cincuenta dólares por la visita y tiene cuatro visitas al año. Así es que funciona. ¡Uy! Ya tiene una cifra. Usted va a pagar a, a, a, por ejemplo, en los otros planes se llama el que le comenté, VIP Standard, VIP Plus y VIP Prime. La diferencia entre ellos es la cantidad que usted va a pagar semanal y lo que el seguro va a cubrir. El otro que le dije es el VIP Plus cubre cien dólares por la visita. Igualmente tiene cuatro visitas por año y el VIP Prime cubre ciento cincuenta e igualmente tiene cuatro visitas por año. O sea, todos los programas o los, los planes que ella ofrece funcionan de la misma manera acorde al procedimiento que se vaya a hacer. Ejemplo, si usted va al hospital, usted tiene que-- A mí lo que me interesa son los dientes. A mí lo que me interesa son los dientes. En ese caso, ellos lo único que cobran son cosas, eh, básicas. La limpieza, los rayos X un cien por ciento. Si tiene que extraerse una pieza y, ah, curar una caries, ellos cubren el ochenta por ciento. Luego usted paga un deducible de cincuenta. No cubren absolutamente nada otro como corona, eh, dentaduras- Sí, sí. Nada de eso. Uh. Sí, pues las coronas, porque uno ya empieza a perder dientes, a quebrársele y te hacen la endodoncia y te ponen la corona y conservas tu diente. Pero pues, fíjate lo que ya uno necesita. Yo tengo sesenta años, fíjate nada más todo lo que necesitaría. Pero yo le dije ya a usted, yo tengo cuarenta años en este país, conozco muchas de esas-- pero yo sé que ahora pues han cambiado muchas cosas. Eh, y esto es algo nuevo para mí. Yo no sabía que había programas para, para los empleos, este, temporales, pues de agencias. Eso es nuevo. Pero pues me estás diciendo que- El gobierno . No, sí. Sí, pero de todos modos... Bueno, es que a

ti no te puedo decir nada. ¿Qué te voy a criticar? Porque tú nomás eres una informática, nomás un trabajador como yo, como cualquiera. Los planes lo hacen los, los de allá arriba, los que hacen esos... Pero imagínate, te cobran cincuenta dólares por una visita del médico, si te cobran treinta dólares, treinta y cinco, en las, en las clínicas populares. O sea, ¿dónde está la, la ganancia, pues? Y luego son cuatro, cuatro veces. No, no ha-- no hay ganancia. No hay ganancia. O sea, no hay por qué-- O sea, por eso te decía, no lo tomes personal, es nomás te estoy diciendo que- No, no, yo lo comprendo porque aquí llaman muchas personas, piden la explicación y entienden que en realidad es... Algunas personas toman el plan porque a final de año, eh, necesitan llenar su plan y cosí el plan se paga todo. No, es que no es ni... Sí, pero no es ni, ni deducible. No son ni deducibles. ¿Y hay algo más que yo le pueda hacer? No, no, no. Para ayudarlo. Yo, yo pensé que podrías hablar lo del cheque. Y fíjate, ya pasan dos semanas. Bueno, ok, eso ya son cosas diferentes. Ok, pero, pero te agradezco la, la, la, la, la, este, eh, la paciencia que me tuviste y, y, este, y, y, y tu tiempo. Gracias por atenderme y ser tan amable. Gracias a usted por llamar. Que tenga buen resto del día. Igualmente. Bye-bye. Gracias. Bye. . Te quieren vender una aseguranza de la misma empleo donde estaba. Donde estaba. Y, y, y-

Conversation Format

Speaker speaker_0: Gracias por llamar a Partner Personnel. Mi nombre es Pamela. ¿En qué le puedo ayudar?

Speaker speaker_1: Eeeh... Buenas, ah... Buenas tardes. Eh... Necesito que llame más-- m-m-me hables más recio, más, ah, alto, porque apenas la escucho.

Speaker speaker_0: ¿En qué le puedo ayudar?

Speaker speaker_1: Mi nombre es Carl-- Mi nombre es Carlos H Aguilar. Estoy hablando, regresando de, eh, la llamada, por un mensaje que dice que después del primer cheque puedo yo inscribirte en un programa de, eh, de, de beneficios, ¿okey?

Speaker speaker_0: Sí.

Speaker speaker_1: Bueno. Ah... La-- La, la cuestión está en que no me ha llegado ningún cheque.

Speaker speaker_0: Bueno, nosotros lo que hacemos es que somos administradores de los beneficios de salud de agencia temporaria de trabajo. No tenemos- Nada que ver con los cheques.

Speaker speaker_1: ¡Ah! Bueno, pues yo por eso estoy hablando, porque ya tengo dos semanas que no me ha llegado el cheque ni me han dicho dónde recogerlo ni nada. Y, y, y, y-

Speaker speaker_0: Pero lamentablemente nosotros no le podemos dar información sobre eso porque no es el departamento que trabajamos.

Speaker speaker_1: Ah, ya me... Entonces... Bueno, ¿y ese programa en qué consiste? Porque lo desconozco todo el mundo.

Speaker speaker_0: Son aseguranzas médicas que Partner Personnel le ofrece. Usted se inscribe, paga acorde a lo que se inscribe y se lo descuentan de su cheque.

Speaker speaker_1: Mhm.

Speaker speaker_0: De eso se trata.

Speaker speaker_1: Sí, esperen un poquito. Bueno, okey, pero pos si nomás trabajas un día, dos días, pos, ¿qué tanto te puede beneficiar? ¿Cuánto te pueden quitar?

Speaker speaker_0: Todo va a depender de lo que usted escoja. En todo caso, tendría que hablar con ellos si le van a dar más horas.

Speaker speaker_1: Sí, pero, ah, ah, te pregunto a ti, ¿cuánto es-- qué, qué es lo que están ofreciendo?

Speaker speaker_0: Señor, aseguranzas médicas, ah, seguro médico, uste-

Speaker speaker_1: Ajá.

Speaker speaker_0: Por ejemplo, un plan médico.

Speaker speaker_1: Ok, un plan médico.

Speaker speaker_0: Seguro de vida, eh, eh, ah, eh...

Speaker speaker_1: Ajá.

Speaker speaker_0: Enfermedades crónicas...

Speaker speaker_1: Sí, ok, ah... Está bien, por el de-- por, por lo de los dientes y, y alguno, ah, beneficio de desempleo, todo lo que esté... Pero, ah, ¿cuánto, cuánto tengo que yo tener, ah, cuánto tengo que tener yo de fondo o, o, o de créditos para ya agarrar el beneficio? ¿O es inmediato?

Speaker speaker_0: Usted...

Speaker speaker_1: Por decirte yo que-- por, por, permítame. Por, por, por decir así, yo... Como ahorita están pagando el mínimo, son dieciséis cincuenta, estoy haciendo dos días, son doscientos sesenta y dos dólares. O sea, de eso, de eso menos los impuestos. Ok, más lo que ustedes van a cargar, ok. ¿Cuánto podría...? ¿Cuándo yo podría yo empezar a, a, a tomar los, los beneficios?

Speaker speaker_0: Bueno, usted se puede inscribir.

Speaker speaker_1: Mhm.

Speaker speaker_0: Él tiene los treinta días que le dice en el texto para inscribirse. Ahora bien, si usted no hace el dinero suficiente para pagar en lo que usted se inscribe, no lo va a cubrir, porque estos son... no son segu-- aseguranzas como aseg-- tradicionales. Estas aseguranzas son como vamos a decir, semana que usted trabaja, semana que, eh, está cubierta, o sea, y que pague.

Speaker speaker_1: Claro, claro, claro.

Speaker speaker_0: Si usted no paga o no nos llega el dinero, entonces esa semana no estaría cubierta.

Speaker speaker_1: Okey, pero-- sí, eh, ah... Mira, yo tengo cuarenta años aquí en los Estados Unidos. Yo he tenido fin-- eh... más de seis, siete veces coberturas médicas. Y de seis más o menos ¿cómo trab...? Pero luego le-- luego, luego le pregunté. O sea, eh... pero, pos, uno no sabe porque todo va cambiando, uno va... Okey. Entonces, entonces, eh, eh, permítame. En, en, en un full time, en un full time, pagando tú formalmente cada semana lo que uno... las coberturas que uno, uno agarra, nos, nos da hasta dentro de noventa días después de pagar cada semana en un full cover eh, eh, eh, de semanas de cuarenta horas de la semana, eh, después, noventa días, ¿cuánto tendría yo que tardar en su programa ustedes para que yo tome un beneficio?

Speaker speaker_0: Vuelvo y le repito, no son como las tra-- las... eh, los seguros médicos tradicionales. Esto, usted se inscribe, el proceso se demora de una, de dos a tres semanas para que los beneficios empiecen. Eh...

Speaker speaker_1: Ah, okey, por eso le-

Speaker speaker_0: Luego que recibimos el pago, las tarjetas se demoran de siete a diez días para llegar. Bien.

Speaker speaker_1: Okey.

Speaker speaker_0: Vamos a suponer que esta semana u-usted se inscribió en algo que le va a salir semanal, eh, veinticinco, treinta o cuarenta dólares.

Speaker speaker_1: Okey.

Speaker speaker_0: Si usted trabaja y hace lo suficiente, esos cuarenta, treinta o la cantidad que sea, se lo van a sacar, nos lo envían y sus beneficios están al día. Ahora bien, si usted no hizo esa cantidad, ellos no, no lo van a pagar, porque no se lo van a sacar de su cheque para enviarnos, porque no hizo suficiente dinero. Pero usted puede pagar más que eso, si usted desea, para que no tenga el lapso en la cobertura.

Speaker speaker_1: Okay, pero entonces... Ah, okay. Eh, pero, pero, pero ¿el tiempo corre a mi favor o, o, o, o, o hace como un standby? O sea-

Speaker speaker_0: Depende de qué hace.

Speaker speaker_1: Si esa semana yo no, yo no, yo no trabajo suficiente, entonces esa semana no cuenta.

Speaker speaker_0: No cuenta.

Speaker speaker_1: Cuentan solo-- cuentan solamente la-- a, a, cuentan nomás la, las-- cuando estás dando la cuota, ¿no?

Speaker speaker_0: Sí, señor.

Speaker speaker_1: Sí, pues sí. Pues si es un negocio, no, pues cómo, ¿verdad? Ah, y pero tú ahorita tú me puedes dar toda la explicación, ¿verdad?, por teléfono.

Speaker speaker_0: Bueno, yo le puedo, eh, dar algunas explicaciones.

Speaker speaker_1: Nomás la descripción. Ajá.

Speaker speaker_0: Eh... De los planes que ellos ofrecen. Como le dije, no son como los planes tradicionales. Ya tienen una cifra establecida la cual ellos van a pagar.

Speaker speaker_1: Claro.

Speaker speaker_0: Que cualquier diferencia es su responsabilidad. Por ejemplo, ellos tienen un plan que se llama VIP Standard. Ese plan cuesta semanal diecisiete dólares con sesenta y seis centavos. Eh, eh... Usted decide ir al médico. El seguro le va a cubrir cincuenta dólares por la visita y tiene cuatro visitas al año. Así es que funciona.

Speaker speaker_1: ¡Uy!

Speaker speaker_0: Ya tiene una cifra. Usted va a pagar a, a, a, por ejemplo, en los otros planes se llama el que le comenté, VIP Standard, VIP Plus y VIP Prime. La diferencia entre ellos es la cantidad que usted va a pagar semanal y lo que el seguro va a cubrir. El otro que le dije es el VIP Plus cubre cien dólares por la visita. Igualmente tiene cuatro visitas por año y el VIP Prime cubre ciento cincuenta e igualmente tiene cuatro visitas por año. O sea, todos los programas o los, los planes que ella ofrece funcionan de la misma manera acorde al procedimiento que se vaya a hacer. Ejemplo, si usted va al hospital, usted tiene que--

Speaker speaker_1: A mí lo que me interesa son los dientes. A mí lo que me interesa son los dientes.

Speaker speaker_0: En ese caso, ellos lo único que cobran son cosas, eh, básicas. La limpieza, los rayos X un cien por ciento. Si tiene que extraerse una pieza y, ah, curar una caries, ellos cubren el ochenta por ciento. Luego usted paga un deducible de cincuenta. No cubren absolutamente nada otro como corona, eh, dentaduras-

Speaker speaker_1: Sí, sí.

Speaker speaker_0: Nada de eso.

Speaker speaker_1: Uh. Sí, pues las coronas, porque uno ya empieza a perder dientes, a quebrársele y te hacen la endodoncia y te ponen la corona y conservas tu diente. Pero pues, fíjate lo que ya uno necesita. Yo tengo sesenta años, fíjate nada más todo lo que necesitaría. Pero yo le dije ya a usted, yo tengo cuarenta años en este país, conozco muchas de esas-- pero yo sé que ahora pues han cambiado muchas cosas. Eh, y esto es algo nuevo para mí. Yo no sabía que había programas para, para los empleos, este, temporales, pues de agencias. Eso es nuevo. Pero pues me estás diciendo que-

Speaker speaker_0: El gobierno .

Speaker speaker_1: No, sí. Sí, pero de todos modos... Bueno, es que a ti no te puedo decir nada. ¿Qué te voy a criticar? Porque tú nomás eres una informática, nomás un trabajador

como yo, como cualquiera. Los planes lo hacen los, los de allá arriba, los que hacen esos... Pero imagínate, te cobran cincuenta dólares por una visita del médico, si te cobran treinta dólares, treinta y cinco, en las, en las clínicas populares. O sea, ¿dónde está la, la ganancia, pues? Y luego son cuatro, cuatro veces. No, no ha-- no hay ganancia. No hay ganancia. O sea, no hay por qué-- O sea, por eso te decía, no lo tomes personal, es nomás te estoy diciendo que-

Speaker speaker_0: No, no, yo lo comprendo porque aquí llaman muchas personas, piden la explicación y entienden que en realidad es... Algunas personas toman el plan porque a final de año, eh, necesitan llenar su plan y cosí el plan se paga todo.

Speaker speaker_1: No, es que no es ni... Sí, pero no es ni, ni deducible. No son ni deducibles.

Speaker speaker_0: ¿Y hay algo más que yo le pueda hacer?

Speaker speaker_1: No, no, no.

Speaker speaker_0: Para ayudarlo.

Speaker speaker_1: Yo, yo pensé que podrías hablar lo del cheque. Y fíjate, ya pasan dos semanas. Bueno, ok, eso ya son cosas diferentes. Ok, pero, pero te agradezco la, la, la, la, la, este, eh, la paciencia que me tuviste y, y, este, y, y, y tu tiempo. Gracias por atenderme y ser tan amable.

Speaker speaker_0: Gracias a usted por llamar. Que tenga buen resto del día.

Speaker speaker_1: Igualmente. Bye-bye.

Speaker speaker_0: Gracias.

Speaker speaker_1: Bye. . Te quieren vender una aseguranza de la misma empleo donde estaba. Donde estaba. Y, y, y-