

Transcript: Pamela

Blanc-5893860181884928-6377522052677632

Full Transcript

Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes. Gracias por llamar a Benefision, acá mi nombre es Pamela, ¿en qué le puedo ayudar? Buenas tardes. Mire, estoy hablando para agarrar una aseguranza ahí con usted. ¿Para qué se trabaja? Este, trabajo para... Ahorita estoy para una temporaria, Resource. Es que me dijeron que hablara a este número para que agarrara una aseguranza. Y este, como están abiertos de aquí ahorita hasta enero 31, me salió aquí un mensaje. ¿Cómo se llama la agencia? Se llama Resource. ¿The Resource? Sí. ¿Me da los últimos cuatro dígitos de su seguro social? Es el 7235, Nombre y apellido. Benito Castro Cortés. Señor Cortés, por motivos de seguridad, vamos a verificar su dirección y fecha de nacimiento. Sí, está bien. Mi fecha de nacimiento es mes 2, día 12 del 1978. Y la dirección actual que tengo ahorita es 50, 19, Peggy, Street, en Winston-Salem, Norte Carolina, código 27105. Gracias por la información. Tengo el número de teléfono, 336 995 0591. Sí, correcto. Okey. ¿Y usted sabe en qué plan quiere inscribirse? Me han comentado, bueno, mucho no sé, pero ahí usted que me informa qué tiene ahorita, qué planes tiene. Ellos presenté diferentes planes médicos. Uno es preventivo. Primero, estas aseguranzas médicas no son como las aseguranzas tradicionales, y ahí ya tienen una cifra que van a establecer cualquier diferencia en su responsabilidad. Ellos tienen un plan que se llama el STGOC, ese plan usted es responsable por pagar lo que es la visita al doctor y el seguro le va a cubrir lo que es el procedimiento, que sería como chequearse el colesterol, la diabetes, ese tipo de preventivas. ¿Qué presta? Ajá, dígame. Tienen otros planes que se llaman VIP Basic y VIP Classic. La diferencia entre estos dos es lo que usted va a pagar y lo que le va a cubrir el seguro. Todo lo paga semanal y sale directamente de su cheque. Por ejemplo, el VIP Basic coge estas 15,50 y el Classic 18,55. Vamos a decir que usted quiera ir al doctor, el seguro le va a cubrir 50 dólares por la visita y tiene cuatro visitas al año. Vamos a suponer que la visita cueste 150 dólares, el seguro le va a cubrir 50 y usted paga los otros 100. De esa manera tiene que funcionar esos beneficios. Me parece bien la segunda opción que me dio, ¿18,50 dijo? 55. Porque la primera dijo que 15,55, algo así. Y la segunda, 18. No, pero es en un segundito. Hay una que es la preventiva, se cuesta 15,65. A ver, déjeme ver si está bien. La otra es vía equipo B, ese cuesta 15,50. Y el clásico, 18,55. Combinar el de 15,75 con cualquiera de los otros dos, si le interesa. Está bien. Mire, estoy viendo por la 18,55, ¿está bien? Sí. Tengo otra pregunta, aparte de esto. No sé que si ahí tengan... Tienen otra aseguranza aparte de esta que le llaman OneCare, algo así. ¿One care? Eso es para retiro de retiro, pero nosotros no somos los que nos encargamos de eso. Okay. Sí, porque me dijo... Bueno, me refirieron aquí unos amigos que ya tienen tiempo trabajando, me dijeron que sí podía decirle de que sí se podía, porque. Luego ahí hay opción y todo eso. Ajá. Y pues... Entonces, ¿quiere que lo inscriba en el Medicare? Sí, en el Medicare de dieciocho cincuenta y cinco. Esa es la aseguranza. O sea, para doctor va mi hijo que tuvo- Eso es para

usted solamente. Sí, nada más para mí, para mí, porque sí, tengo hijos, pero ya están trabajando. Tengo uno, pero él tiene Medicaid todavía. Ok, bueno. Eh... Los beneficios van a empezar la primera semana de enero, luego que recibamos, perdón, el pago de su empleador. La tarjeta le va a llegar a su correo electrónico, que tenemos que es benito_castro_054@gmail. Y luego que los beneficios se hacen activos, eh, usted... se tarda de siete a diez días para que la tarjeta le llegue. Si la necesita, antes de que la reciba, nos llama y si están generadas en el sistema, nosotros le podemos enviar una a su correo electrónico. Ok. Ah, y, este, quería otro-- un poquito más de información de la OneCare. Este, ¿cómo- No, eso somos nosotros los que nos encargamos de eso. Oh, no. Oh, bueno. Sí, sí. Bueno, está bien, entonces, con lo que estamos hablando. Ok. Mire, eh, un momentito. En rea-- eh, hubo un cambio aquí. Sus beneficios empezarían la última semana de diciembre, si recibimos el pago con tiempo. Sí, está bien. Lo que, lo que es importante es que tengan la aseguranza, porque, pues, yo entré hace como tres meses atrás, pero como no, no podía, no sé, pues, cómo están las aseguradoras, ¿verdad? Que tienen su, su plan de cada año que abren y todo eso. Exacto. Es cierto. ¿Algo más? Nada más eso. Y, este, ajá, este, todo me va a llegar por correo, dice, ¿verdad? La información, toda la tarjeta. Sí, está bien. Si, si ya me activó, está bien. Yo ya empezaría a pagar, como dice usted, el día-- la semana última de diciembre, dice, ¿verdad? Eh, yo no puedo decirle con exactitud, porque nosotros le mandamos esta información a su empleador y ellos son los que procesan esta parte. No, sí, está bien. No preocupe. No, no, tenemos acceso a su nómina. Ajá. Sí, no, está bien. Yo nomás preguntaba porque pues querían... Ajá. ¿Algo más? Ya sería todo. Y muchas gracias por su paciencia. Gracias a usted también. Que tenga un lindo día. Bueno, gracias. Ok. Bye. Adiós.

Conversation Format

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

Speaker speaker_1: Gracias por llamar a Benefision, acá mi nombre es Pamela, ¿en qué le puedo ayudar?

Speaker speaker_2: Buenas tardes. Mire, estoy hablando para agarrar una aseguranza ahí con usted.

Speaker speaker_1: ¿Para qué se trabaja?

Speaker speaker_2: Este, trabajo para... Ahorita estoy para una temporaria, Resource. Es que me dijeron que hablara a este número para que agarrara una aseguranza. Y este, como están abiertos de aquí ahorita hasta enero 31, me salió aquí un mensaje.

Speaker speaker_1: ¿Cómo se llama la agencia?

Speaker speaker_2: Se llama Resource.

Speaker speaker_1: ¿The Resource?

Speaker speaker_2: Sí.

Speaker speaker_1: ¿Me da los últimos cuatro dígitos de su seguro social?

Speaker speaker_2: Es el 7235, Nombre y apellido. Benito Castro Cortés. Señor Cortés, por motivos de seguridad, vamos a verificar su dirección y fecha de nacimiento. Sí, está bien. Mi fecha de nacimiento es mes 2, día 12 del 1978. Y la dirección actual que tengo ahorita es 50, 19, Peggy, Street, en Winston-Salem, Norte Carolina, código 27105. Gracias por la información. Tengo el número de teléfono, 336 995 0591. Sí, correcto. Okey. ¿Y usted sabe en qué plan quiere inscribirse? Me han comentado, bueno, mucho no sé, pero ahí usted que me informa qué tiene ahorita, qué planes tiene. Ellos presenté diferentes planes médicos. Uno es preventivo. Primero, estas aseguranzas médicas no son como las aseguranzas tradicionales, y ahí ya tienen una cifra que van a establecer cualquier diferencia en su responsabilidad. Ellos tienen un plan que se llama el STGOC, ese plan usted es responsable por pagar lo que es la visita al doctor y el seguro le va a cubrir lo que es el procedimiento, que sería como chequearse el colesterol, la diabetes, ese tipo de preventivas. ¿Qué presta? Ajá, dígame. Tienen otros planes que se llaman VIP Basic y VIP Classic. La diferencia entre estos dos es lo que usted va a pagar y lo que le va a cubrir el seguro.

Speaker speaker_1: Todo lo paga semanal y sale directamente de su cheque. Por ejemplo, el VIP Basic coge estas 15,50 y el Classic 18,55. Vamos a decir que usted quiera ir al doctor, el seguro le va a cubrir 50 dólares por la visita y tiene cuatro visitas al año. Vamos a suponer que la visita cueste 150 dólares, el seguro le va a cubrir 50 y usted paga los otros 100. De esa manera tiene que funcionar esos beneficios.

Speaker speaker_2: Me parece bien la segunda opción que me dio, ¿18,50 dijo?

Speaker speaker_1: 55.

Speaker speaker_2: Porque la primera dijo que 15,55, algo así. Y la segunda, 18.

Speaker speaker_1: No, pero es en un segundito. Hay una que es la preventiva, se cuesta 15,65. A ver, déjeme ver si está bien. La otra es vía equipo B, ese cuesta 15,50. Y el clásico, 18,55. Combinar el de 15,75 con cualquiera de los otros dos, si le interesa.

Speaker speaker_2: Está bien. Mire, estoy viendo por la 18,55, ¿está bien? Sí. Tengo otra pregunta, aparte de esto. No sé que si ahí tengan... Tienen otra aseguranza aparte de esta que le llaman OneCare, algo así.

Speaker speaker_1: ¿One care?. Eso es para retiro de retiro, pero nosotros no somos los que nos encargamos de eso.

Speaker speaker_2: Okay. Sí, porque me dijo... Bueno, me refirieron aquí unos amigos que ya tienen tiempo trabajando, me dijeron que sí podía decirle de que sí se podía, porque.

Speaker speaker_3: Luego ahí hay opción y todo eso. Ajá. Y pues...

Speaker speaker_1: Entonces, ¿quiere que lo inscriba en el Medicare?

Speaker speaker_3: Sí, en el Medicare de dieciocho cincuenta y cinco. Esa es la aseguranza. O sea, para doctor va mi hijo que tuvo-

Speaker speaker_1: Eso es para usted solamente.

Speaker speaker_3: Sí, nada más para mí, para mí, porque sí, tengo hijos, pero ya están trabajando. Tengo uno, pero él tiene Medicaid todavía.

Speaker speaker_1: Ok, bueno. Eh... Los beneficios van a empezar la primera semana de enero, luego que recibamos, perdón, el pago de su empleador. La tarjeta le va a llegar a su correo electrónico, que tenemos que es benito_castro_054@gmail. Y luego que los beneficios se hacen activos, eh, usted... se tarda de siete a diez días para que la tarjeta le llegue. Si la necesita, antes de que la reciba, nos llama y si están generadas en el sistema, nosotros le podemos enviar una a su correo electrónico.

Speaker speaker_3: Ok. Ah, y, este, quería otro-- un poquito más de información de la OneCare. Este, ¿cómo-

Speaker speaker_1: No, eso somos nosotros los que nos encargamos de eso.

Speaker speaker_3: Oh, no. Oh, bueno. Sí, sí. Bueno, está bien, entonces, con lo que estamos hablando.

Speaker speaker_1: Ok. Mire, eh, un momentito. En rea-- eh, hubo un cambio aquí. Sus beneficios empezarían la última semana de diciembre, si recibimos el pago con tiempo.

Speaker speaker_3: Sí, está bien. Lo que, lo que es importante es que tengan la aseguranza, porque, pues, yo entré hace como tres meses atrás, pero como no, no podía, no sé, pues, cómo están las aseguradoras, ¿verdad? Que tienen su, su plan de cada año que abren y todo eso.

Speaker speaker_1: Exacto. Es cierto. ¿Algo más?

Speaker speaker_3: Nada más eso. Y, este, ajá, este, todo me va a llegar por correo, dice, ¿verdad? La información, toda la tarjeta. Sí, está bien. Si, si ya me activó, está bien. Yo ya empezaría a pagar, como dice usted, el día-- la semana última de diciembre, dice, ¿verdad?

Speaker speaker_1: Eh, yo no puedo decirle con exactitud, porque nosotros le mandamos esta información a su empleador y ellos son los que procesan esta parte.

Speaker speaker_3: No, sí, está bien. No preocupe.

Speaker speaker_1: No, no, tenemos acceso a su nómina.

Speaker speaker_3: Ajá. Sí, no, está bien. Yo nomás preguntaba porque pues querían... Ajá.

Speaker speaker_1: ¿Algo más?

Speaker speaker_3: Ya sería todo. Y muchas gracias por su paciencia.

Speaker speaker_1: Gracias a usted también. Que tenga un lindo día.

Speaker speaker_3: Bueno, gracias.

Speaker speaker_1: Ok.

Speaker speaker_3: Bye. Adiós.