

Transcript: Pamela

Blanc-6074778618642432-4629833441558528

Full Transcript

Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes. Gracias por llamar a Beneficino Card. Mi nombre es Pamela. ¿En qué le puedo ayudar? Hola, buenos días. Buenas tardes. ¿Qué le puedo ayudar? Este, mi amor, yo había hecho una llamada al principio cuando empezó lo de los beneficios DHCS, por favor. Ok, es para hacer unas preguntas, por favor. Claro, diga. Sobre el beneficio de odontología, por favor. ¿Qué cubre? ¿Cuáles son los costos? ¿Cómo es el plan? Okay. Bueno, ellos le van a cubrir el 100% de lo que es su limpieza preventiva, por ejemplo, los rayos x, la limpieza preventiva básica le cubre el 100%, una cada seis meses, ¿verdad? Seis meses. Ok. Entonces, lo que es su limpieza, perdón, su trabajo básico de dentadura, como es arreglarle una carie, ponerle como en fase una extracción, ellos le cubre el 80%. Luego que usted pague el deducible de 50 una vez al año y ellos le van a cubrir como máximo \$500 por el año. Eso es en lo que es caries y extracción. Sí señora, ellos no hacen nada de trabajo, o sea, ellos no cubren nada de ortodoncia, nada de extracciones quirúrgicas, como dentaduras, corona, o sea, es amalgamas y extracción. Sí señora, ellos y rayos x. Es básico el plan. Ok, este deductivo que usted dice que es 50 una vez al año, ¿cómo sería ese? Eso cuando ya usted va al doctor, ellos le dicen que tiene que pagar ese perdón al dentista, ellos le dicen usted tiene un deducible de \$50 que tiene que pagar. Entonces ahí ya usted paga eso y ellos le van a decir cuánto es la diferencia que le correspondería a usted pagar por el servicio que va a recibir. Ok, eso es solamente el deducible va a ser en lo que es caries y extracción, verdad? ¿O en lo que es limpieza y rayos x? La limpieza básica está incluida 100%. Y los rayos x. Ok. ¿Y lo que es caries y extracción, es ahí donde vamos a pagar los 50 deducibles una vez al año y ellos cubren el 80%? Exactamente. Ok. ¿Cuánto sería el costo de esto? Un momentito. A ver cuánto es semanal que usted va a pagar la guía de beneficio no me quiere abrir. Ok, so el dental le cuesta semanal \$3,38. Ok, semanal \$3,38, verdad? Ok, para tres personas serían como \$12. Para la familia. ¿O cómo? Si es la familia, sería incluyendo los hijos y el esposo. Es mi esposo y mi hija. Exactamente. Entonces por la familia completa son \$13,44. \$13 con 44 centavos. Ok, perfecto. ¿Cómo hago para para hacer el la afiliación, por favor? Ud. ¿Quiere inscribir en el dental? Sí. Ok, vamos un momentito. ¿Me dan los últimos cuatro dígitos de su seguro social para completar su información? 2859. ¿Y su nombre y apellido? Liliana Jiménez. ¿Tiene otro apellido, señora Jiménez? No, Rodríguez. Ok, entonces vamos a verificar, señora, su dirección completa y fecha de nacimiento, por favor. Mi dirección completa 24 cero cuatro Abbey drive, apartamento tres, dos cero un Kissimmee, Orlando, Florida. Código postal tres cuatro siete cuatro uno fechas de nacimiento 10 28 una nueve siete tres muchas gracias por la información. Tenemos el número de teléfono tres cinco dos seis diecisiete cinco siete seis. Exactamente. Y Lizkay lizkate23 hotmail.com en su correo electrónico. Lizkate23 hotmail.com exacto. Entonces, eh, yo veo aquí que ya usted se inscriba

para dental y visión para usted y la familia. No, ese es el, ese es el tema que la muchacha me dejó sin completar eso. ¿Me entiende? ¡Oh! O sea, ¿ya me lo están descontando eso? Sí. Imagínate, yo ni siquiera me había dado cuenta de eso. Entonces tengo aquí a... A Keiber. Sí, Keiber es mi esposo y -- Y su hija sí como depende. Ok, ahora una preguntita, ¿cuánto sería el, el de visión? Paga por la familia siete dólares con cinco centavos. En total, usted está pagando veinte dólares con cuarenta y nueve centavos. Ya va, siete dólares con cinco, ¿verdad? Estoy pagando veinte... Con cuarenta y nueve en total. O sea, entre visión y, y dental. Ok, --ok, mi amor. Entonces, disculpa la molestia. Ahora explícame el del plan visión, porque si te cuento, si te cuento, si te cuento, llora. Nosotros tuvimos que agarrar un plan de visión aparte porque no, no me habían dicho nada de esto. Pero cuando usted llamó pa inscribirse la persona o usted se inscribió- Yo me inscr-- A través de la agencia. Yo no, yo di to--, yo llamé, yo di todos los datos, todo esto y ella me dijo que ella me devolvía la llamada para, este, confirmar la inscripción que estaba haciendo y nunca me, me llamó. Ok. Vamos a ver. Bueno, en todo caso, la visión yo le voy a explicar cómo funciona. Ok. Eh, usted se... Eh, lo mismo que yo le expliqué, vamos a suponer de la, del plan, porque ahora, al yo darme cuenta que ya usted está inscrita y es la familia, entonces el deducible, en vez de ser cincuenta, son ciento cincuenta por la familia completa. Vamos a suponer, claro, en este caso ustedes son tres, pero si hubiesen sido cuatro o cinco como quiera, son ciento cincuenta dólares el deducible, el no dental. Por ejemplo, le dije que cada-- que son quinientos dólares que le cubre, ¿verdad? Pero eso va a ser en ese caso por persona. Ajá. ¿Me dio a entender? O sea, cada uno tiene su, su, su, sus quinientos dólares. Entonces, ahora la visión es lo mismo. En el caso, vamos a decir, tienes un copago de diez dólares para ir a hacerte el examen anual. Eh, y tienes un ve-veinticinco dólares de copago para lo que son los lentes y la montura, para ellos tomarte la medida. Y el seguro le da ciento treinta dólares a cada uno para utilizarlo en lo que es la, la montura y los lentes. No tiene copago para los lentes de contacto. Ok, escúchame, déjame y te rectifico. Un copago de diez mensual anual. Diez dólares- Un compa-- un copago de diez dólares anual. Ajá. Cada uno- Para- Una vez al año, exacto. Cada uno anual. Este, esto es por los exámenes. Por los exámenes de la vista, sí. Ok. Entonces, tiene un copago. Ok. De veinticinco dólares. ¿Cada uno? Cada uno. Cuando van a ir a hacerse los lentes. Ahí le hacen la medida. Ajá. Y escogen los, los vidrios y eso. Tiene un copago para esto de veinticinco dólares cada uno. Ok, me dijiste lente y montura, ¿no? Sí. Okey. Entonces, el, el, los contactos no tienen copago. No. ¿Y lo que me dijiste de ciento treinta dólares? Allá voy. Entonces, tienen un subsidio cada uno de ciento treinta dólares que lo pueden utilizar para los marcos, los lentes. O sea, porque cuando usted va a la oscuritas, me imagino que ya usted sabe eso. Usted va a escoger los marcos que usted quiere. Ellos le van a decir: «Mira, esto te sale...». Vamos a decir, trescientos dólares. Ya lo marco y lo tengo. Ok, me sale, ponte tú, me sale trescientos dólares, eh, ya con, ya con mi fórmula y ya, o sea, ya todo. Entonces, me dicen- Entonces, ajá. Tienes que pagar trescientos dólares. Ahí el seguro me va a subsidiar ciento treinta y yo, y yo voy a poner ciento setenta. La diferencia, exacto. Perfecto. O sea, todo es dependiendo lo que usted escoja, claro está. Yo le estoy dando un, un ejemplo. Y, y cuáles son-- Okey. ¿Y de visión, cuáles son-- cuál es el, el plan como tal? ¿A dónde puedo ir? Es a través de MetLife. Cuando usted reciba su tarjetita, ahí va a haber un, eh, un sitio en la web y un teléfono donde usted puede llamar y ellos le van a decir cuáles son los que están más cerca a su área. Ok, ¿me dijiste cómo? ¿Cómo se llama? MetLife. M, e, t... M, e, t... Ajá. L, i, f, e. Yes, así mismo. Te

repito. M, e, t, l, i, f, e. MetLife. Sí, señora. Esto es el-- ese es-- así se llama el plan. Sí, señora. La, eh, la, el, la aseguradora por la que corre el plan de visión. A la aseguradora, ok. ¿Y el de odontología? Se llama American Public Life, pero se lo puede utilizar abreviado que APL. A, B... ¿B de vaca o B de bee? A, P de Pedro. Okey, AP... L, de labor. APL, ok. ¿Y me dijiste que se llama American qué? Public Life. Saca la letra. La a de América, la b de Public y Life, de la l de Life. Ok, perfecto. Usted debe estar recibiendo su tarjetita, eh, quizá en esta semana o principio de la próxima. Sí, pero es que yo eso-- por eso, esto fue lo que me pareció raro, porque eso yo lo hice desde octubre. Sí, lo que sucede es... que aunque usted se inscribiera en octubre, eh, el proceso del, del seguro, eh, se toma de tres a-- de dos a tres semanas para que empiece. Ok. Entonces, si fue, si fue para ver lo que usted llamó aquí el 21 de octubre, entonces esa semana usted no la puede contar, porque esa semana es la que se procesa todo. Por ejemplo, nosotros le mandamos la información a su compañía, luego ellos la reciben y procesan la información. Entonces, en la semana del 29, del 28, perdón, ahí ya ellos la pusieron en el, en su nómina de que había que sacarle este dinero. Entonces, aquí los beneficios empiezan siempre el lunes siguiente que nosotros recibimos el primer pago. Por ejemplo, el primer pago aquí se, se recibió en este fin de semana, en el fin de semana deeee, del día 1. El día 1, exacto. Entonces, para que el día 4 los beneficios estuvieran activos. Entonces, los beneficios están activos. O sea, ¿que ya mi beneficio está activo? Sí, señora. Hmmm. Pero para ir tengo que, que esperar la tarjeta. Si usted me permite y yo la pongo un momentito en espera, yo puedo chequear a ver si en el sistema ya las, ah, tarjetitas están disponibles para mí. Si están, entonces yo le puedo mandar una, eh... Se lo agradezco, mi amor. Yo espero. Ok. Ok, no hay problema. Ok. Deme un momentito. Ok. Señora Rodríguez. Dígame. ¿Me escucha? Discúlpeme la espera. No, no se preocupe. Mire, yo le-- yo le envié las tarjetitas, ¿verdad? Ajá. Chequee su correo no deseado. En ocasiones llegan allí y le van a llegar de parte de info@benefitsinacard. Eh, ya la física le deben de estar llegando la próxima semana. Ok. Esto me dijiste que es en no deseado. No, o sea, cuando usted va a buscar el correo- Ya me llegó. Ah, ¿ok? En el correo cuando usted lo abre va a ver que tiene dos, eh, PDF. En cada PDF está la, la, una, la dental y la cosa. Ahora, en la de, en la de visión no dice- Ajá, mira lo que me dice, no se pueden abrir los datos adjuntos en la carpeta de correo no deseado. Mueve el mensaje fuera de la carpeta no deseada. Ajá. Paso tres. Entonces usted tiene que usted moverlo para la inicial, eh, para carpeta principal. Entonces, en la, en la tarjetita de la visión, ahí simplemente está su información con su nombre para la compañía que usted trabaja y el grupo, el número del grupo. Ok. Cuando se llama con esa información, ellos la encuentran en el sistema a usted y a la familia. Ok. Pero en la tarjetica solo va a estar el nombre suyo. Ok. Igualmente la médica dice, en la, perdón, en la dental, está su nombre, pero, eh... ??????????. Exacto. Ya cuando ellos la entran en el sistema, eh, entonces ya ahí encuentran todo. Ok, con este que dice aquí cinco tres, mire, que sale ese número, con este nos ven a los tres. Sí, cuando usted ya, eh, eh, llama, cualquier cosa, eh, cualquier percance, no dude en llamar. Ok. O sea, pero ahora te hago una preguntita. Ah, ok, aquí está. La de... Ajá. Sí me llegó porque había visto una, la de odontología apenas, pero no veía la tarjetita. Sí. So, me dic-- me llegaron dos tarjeticas. Dentro del esto... Eso es porque, eh, cuando... Un momentito, déjeme abrirlo. Ajá. Voy a explicarle, un momento. Mire, lo que pasa es que ellos como está la familia, ellos le envían dos tarjetas dentro. Usted la puede cortar si desea. Así mismo le van a, le van a llegar a la casa. Ok. Entonces, usted puede compartir una con, con la familia o con el esposo, la gente

que... Sí, le doy una a mi esposo y la otra le sacaré. A la, a la de visión le saco un duplicado, la, o sea, le saco la copia y se la doy a mi esposo. Sí, pero esta es la... Porque realmente la van a utilizar ya cuando hagan la cita y, y vayan, pero en realidad no hay cosa. Ok. ¿Ok? Cualquier otra cosa, no dude en llamarnos. Estamos aquí de ocho de la mañana a siete de la noche. Ok. ¿Algo más que yo pueda hacer por usted? No. Y para yo saber dónde. Cuáles son los sitios de odontología y cuáles son los sitios de visión. Tengo que llamar en la tarjeta. Están los números ahí si usted puede verlo y um, y en las los correos en los lugares, en el website donde usted puede ir a chequear. En la tarjeta. Si, si usted ve en su tarjeta de, de la dental a mano derecha de la tarjeta que están las letras pequeñas, ahí hay unos números 1-800-256-8606. Y para los eh encontrar los proveedores es el que dice 802 90 cero cinco 23. Lo está viendo. Ya va, esperate un momentico. Um, ok ya va. Déjame. Me estás diciendo en la división verdad. No, no tengo abierta la la la dental. Ok, tienes abierta la dental. La dental es APL. Verdad? Ok, entonces hay. Es que aquí dice 802 cinco seis ocho seis cero seis. Es el de APL que viene siendo su corredor del seguro. Entonces el siguiente número es donde usted va a llamar para que le indiquen donde están los dentistas más cercanos a usted. Y el ok, Ah, ok. El otro es 800, ok 290 05. 23. Perfecto. Ajá. Ahora una preguntita. Y los revisión lo mismo verdad? Igualmente está ahí, dice eh. Y revisión. Si me dice me dice me dice Provida, me dice un número y retalla y location. Me imagino que es para saber cerca de mí, verdad? Ajá. Ok, ok, mi amor, muchísimas gracias, de verdad. Gracias a usted por llamada. Que tenga buen resto del día. Dale, mi amor, Igual. Chao. Bye. Que estés bien. Chao.

Conversation Format

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

Speaker speaker_1: Gracias por llamar a Beneficino Card. Mi nombre es Pamela. ¿En qué le puedo ayudar?

Speaker speaker_2: Hola, buenos días. Buenas tardes.

Speaker speaker_1: ¿Qué le puedo ayudar?

Speaker speaker_2: Este, mi amor, yo había hecho una llamada al principio cuando empecé lo de los beneficios DHCS, por favor. Ok, es para hacer unas preguntas, por favor. Claro, diga. Sobre el beneficio de odontología, por favor. ¿Qué cubre? ¿Cuáles son los costos? ¿Cómo es el plan? Okay.

Speaker speaker_1: Bueno, ellos le van a cubrir el 100% de lo que es su limpieza preventiva, por ejemplo, los rayos x, la limpieza preventiva básica le cubre el 100%, una cada seis meses, ¿verdad? Seis meses.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: Entonces, lo que es su limpieza, perdón, su trabajo básico de dentadura, como es arreglarle una carie, ponerle como en fase una extracción, ellos le cubre el 80%. Luego que usted pague el deducible de 50 una vez al año y ellos le van a cubrir como

máximo \$500 por el año.

Speaker speaker_2: Eso es en lo que es caries y extracción.

Speaker speaker_1: Sí señora, ellos no hacen nada de trabajo, o sea, ellos no cubren nada de ortodoncia, nada de extracciones quirúrgicas, como dentaduras, corona, o sea, es amalgamas y extracción.

Speaker speaker_2: Sí señora, ellos y rayos x.

Speaker speaker_1: Es básico el plan.

Speaker speaker_2: Ok, este deductivo que usted dice que es 50 una vez al año, ¿cómo sería ese?

Speaker speaker_1: Eso cuando ya usted va al doctor, ellos le dicen que tiene que pagar ese perdón al dentista, ellos le dicen usted tiene un deducible de \$50 que tiene que pagar. Entonces ahí ya usted paga eso y ellos le van a decir cuánto es la diferencia que le correspondería a usted pagar por el servicio que va a recibir.

Speaker speaker_2: Ok, eso es solamente el deducible va a ser en lo que es caries y extracción, verdad? ¿O en lo que es limpieza y rayos x?

Speaker speaker_1: La limpieza básica está incluida 100%. Y los rayos x.

Speaker speaker_2: Ok. ¿Y lo que es caries y extracción, es ahí donde vamos a pagar los 50 deducibles una vez al año y ellos cubren el 80%?

Speaker speaker_1: Exactamente.

Speaker speaker_2: Ok. ¿Cuánto sería el costo de esto?

Speaker speaker_3: Un momentito. A ver cuánto es semanal que usted va a pagar la guía de beneficio no me quiere abrir. Ok, so el dental le cuesta semanal \$3,38.

Speaker speaker_2: Ok, semanal \$3,38, verdad? Ok, para tres personas serían como \$12.

Speaker speaker_1: Para la familia. ¿O cómo?

Speaker speaker_2: Si es la familia, sería incluyendo los hijos y el esposo. Es mi esposo y mi hija. Exactamente.

Speaker speaker_1: Entonces por la familia completa son \$13,44.

Speaker speaker_2: \$13 con 44 centavos. Ok, perfecto. ¿Cómo hago para para hacer el la afiliación, por favor? Ud. ¿Quiere inscribir en el dental? Sí.

Speaker speaker_1: Ok, vamos un momentito. ¿Me dan los últimos cuatro dígitos de su seguro social para completar su información?

Speaker speaker_2: 2859.

Speaker speaker_1: ¿Y su nombre y apellido?

Speaker speaker_2: Liliana Jiménez.

Speaker speaker_1: ¿Tiene otro apellido, señora Jiménez?

Speaker speaker_2: No, Rodríguez.

Speaker speaker_1: Ok, entonces vamos a verificar, señora, su dirección completa y fecha de nacimiento, por favor.

Speaker speaker_2: Mi dirección completa 24 cero cuatro Abbey drive, apartamento tres, dos cero un Kissimmee, Orlando, Florida. Código postal tres cuatro siete cuatro uno fecha de nacimiento 10 28 una nueve siete tres muchas gracias por la información.

Speaker speaker_1: Tenemos el número de teléfono tres cinco dos seis diecisiete cinco siete seis.

Speaker speaker_2: Exactamente.

Speaker speaker_1: Y Lizkay lizkate23 hotmail.com en su correo electrónico.

Speaker speaker_2: Lizkate23 hotmail.com exacto.

Speaker speaker_1: Entonces, eh, yo veo aquí que ya usted se inscribió para dental y visión para usted y la familia.

Speaker speaker_2: No, ese es el, ese es el tema que la muchacha me dejó sin completar eso. ¿Me entiende?

Speaker speaker_1: ¡Oh!

Speaker speaker_2: O sea, ¿ya me lo están descontando eso?

Speaker speaker_1: Sí.

Speaker speaker_2: Imagínate, yo ni siquiera me había dado cuenta de eso.

Speaker speaker_1: Entonces tengo aquí a... A Keiber.

Speaker speaker_2: Sí, Keiber es mi esposo y --

Speaker speaker_1: Y su hija sí como depende.

Speaker speaker_2: Ok, ahora una preguntita, ¿cuánto sería el, el de visión?

Speaker speaker_1: Paga por la familia siete dólares con cinco centavos. En total, usted está pagando veinte dólares con cuarenta y nueve centavos.

Speaker speaker_2: Ya va, siete dólares con cinco, ¿verdad? Estoy pagando veinte...

Speaker speaker_1: Con cuarenta y nueve en total. O sea, entre visión y, y dental.

Speaker speaker_2: Ok, --ok, mi amor. Entonces, disculpa la molestia. Ahora explícame el del plan visión, porque si te cuento, si te cuento, si te cuento, llora. Nosotros tuvimos que agarrar un plan de visión aparte porque no, no me habían dicho nada de esto.

Speaker speaker_1: Pero cuando usted llamó pa inscribirse la persona o usted se inscribió-

Speaker speaker_2: Yo me inscr--

Speaker speaker_1: A través de la agencia.

Speaker speaker_2: Yo no, yo di to--, yo llamé, yo di todos los datos, todo esto y ella me dijo que ella me devolvía la llamada para, este, confirmar la inscripción que estaba haciendo y nunca me, me llamó.

Speaker speaker_1: Ok. Vamos a ver. Bueno, en todo caso, la visión yo le voy a explicar cómo funciona.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: Eh, usted se... Eh, lo mismo que yo le expliqué, vamos a suponer de la, del plan, porque ahora, al yo darme cuenta que ya usted está inscrita y es la familia, entonces el deducible, en vez de ser cincuenta, son ciento cincuenta por la familia completa. Vamos a suponer, claro, en este caso ustedes son tres, pero si hubiesen sido cuatro o cinco como quiera, son ciento cincuenta dólares el deducible, el no dental. Por ejemplo, le dije que cada-- que son quinientos dólares que le cubre, ¿verdad? Pero eso va a ser en ese caso por persona.

Speaker speaker_2: Ajá.

Speaker speaker_1: ¿Me dio a entender? O sea, cada uno tiene su, su, su, sus quinientos dólares. Entonces, ahora la visión es lo mismo. En el caso, vamos a decir, tienes un copago de diez dólares para ir a hacerte el examen anual. Eh, y tienes un ve-veinticinco dólares de copago para lo que son los lentes y la montura, para ellos tomarte la medida. Y el seguro le da ciento treinta dólares a cada uno para utilizarlo en lo que es la, la montura y los lentes. No tiene copago para los lentes de contacto.

Speaker speaker_2: Ok, escúchame, déjame y te rectifico. Un copago de diez mensual anual.

Speaker speaker_1: Diez dólares-

Speaker speaker_2: Un compa-- un copago de diez dólares anual.

Speaker speaker_1: Ajá. Cada uno-

Speaker speaker_2: Para-

Speaker speaker_1: Una vez al año, exacto.

Speaker speaker_2: Cada uno anual. Este, esto es por los exámenes.

Speaker speaker_1: Por los exámenes de la vista, sí.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: Entonces, tiene un copago.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: De veinticinco dólares.

Speaker speaker_2: ¿Cada uno?

Speaker speaker_1: Cada uno. Cuando van a ir a hacerse los lentes. Ahí le hacen la medida.

Speaker speaker_2: Ajá.

Speaker speaker_1: Y escogen los, los vidrios y eso. Tiene un copago para esto de veinticinco dólares cada uno.

Speaker speaker_2: Ok, me dijiste lente y montura, ¿no?

Speaker speaker_1: Sí.

Speaker speaker_2: Okey.

Speaker speaker_1: Entonces, el, el, los contactos no tienen copago.

Speaker speaker_2: No. ¿Y lo que me dijiste de ciento treinta dólares?

Speaker speaker_1: Allá voy. Entonces, tienen un subsidio cada uno de ciento treinta dólares que lo pueden utilizar para los marcos, los lentes. O sea, porque cuando usted va a la oscuritas, me imagino que ya usted sabe eso. Usted va a escoger los marcos que usted quiere. Ellos le van a decir: «Mira, esto te sale...». Vamos a decir, trescientos dólares. Ya lo marco y lo tengo.

Speaker speaker_2: Ok, me sale, ponte tú, me sale trescientos dólares, eh, ya con, ya con mi fórmula y ya, o sea, ya todo. Entonces, me dicen-

Speaker speaker_1: Entonces, ajá.

Speaker speaker_2: Tienes que pagar trescientos dólares. Ahí el seguro me va a subsidiar ciento treinta y yo, y yo voy a poner ciento setenta.

Speaker speaker_1: La diferencia, exacto.

Speaker speaker_2: Perfecto.

Speaker speaker_1: O sea, todo es dependiendo lo que usted escoja, claro está. Yo le estoy dando un, un ejemplo.

Speaker speaker_2: Y, y cuáles son-- Okey. ¿Y de visión, cuáles son-- cuál es el, el plan como tal? ¿A dónde puedo ir?

Speaker speaker_1: Es a través de MetLife. Cuando usted reciba su tarjetita, ahí va a haber un, eh, un sitio en la web y un teléfono donde usted puede llamar y ellos le van a decir cuáles son los que están más cerca a su área.

Speaker speaker_2: Ok, ¿me dijiste cómo? ¿Cómo se llama?

Speaker speaker_1: MetLife. M, e, t...

Speaker speaker_2: M, e, t...

Speaker speaker_1: Ajá.

Speaker speaker_2: L, i, f, e.

Speaker speaker_1: Yes, así mismo.

Speaker speaker_2: Te repito. M, e, t, l, i, f, e. MetLife.

Speaker speaker_1: Sí, señora.

Speaker speaker_2: Esto es el-- ese es-- así se llama el plan.

Speaker speaker_1: Sí, señora. La, eh, la, el, la aseguradora por la que corre el plan de visión.

Speaker speaker_2: A la aseguradora, ok. ¿Y el de odontología?

Speaker speaker_1: Se llama American Public Life, pero se lo puede utilizar abreviado que APL.

Speaker speaker_2: A, B... ¿B de vaca o B de bee?

Speaker speaker_1: A, P de Pedro.

Speaker speaker_2: Okey, AP...

Speaker speaker_1: L, de labor.

Speaker speaker_2: APL, ok. ¿Y me dijiste que se llama American qué?

Speaker speaker_1: Public Life. Saca la letra. La a de América, la b de Public y Life, de la l de Life.

Speaker speaker_2: Ok, perfecto.

Speaker speaker_1: Usted debe estar recibiendo su tarjetita, eh, quizá en esta semana o principio de la próxima.

Speaker speaker_2: Sí, pero es que yo eso-- por eso, esto fue lo que me pareció raro, porque eso yo lo hice desde octubre.

Speaker speaker_1: Sí, lo que sucede es... que aunque usted se inscribiera en octubre, eh, el proceso del, del seguro, eh, se toma de tres a-- de dos a tres semanas para que empiece.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: Entonces, si fue, si fue para ver lo que usted llamó aquí el 21 de octubre, entonces esa semana usted no la puede contar, porque esa semana es la que se procesa todo. Por ejemplo, nosotros le mandamos la información a su compañía, luego ellos la reciben y procesan la información. Entonces, en la semana del 29, del 28, perdón, ahí ya ellos la pusieron en el, en su nómina de que había que sacarle este dinero. Entonces, aquí los beneficios empiezan siempre el lunes siguiente que nosotros recibimos el primer pago. Por ejemplo, el primer pago aquí se, se recibió en este fin de semana, en el fin de semana deee, del día 1. El día 1, exacto. Entonces, para que el día 4 los beneficios estuvieran

activos. Entonces, los beneficios están activos.

Speaker speaker_2: O sea, ¿que ya mi beneficio está activo?

Speaker speaker_1: Sí, señora.

Speaker speaker_2: Hmmm. Pero para ir tengo que, que esperar la tarjeta.

Speaker speaker_1: Si usted me permite y yo la pongo un momentito en espera, yo puedo chequear a ver si en el sistema ya las, ah, tarjetitas están disponibles para mí. Si están, entonces yo le puedo mandar una, eh...

Speaker speaker_2: Se lo agradezco, mi amor. Yo espero. Ok.

Speaker speaker_1: Ok, no hay problema.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: Deme un momentito.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: Señora Rodríguez.

Speaker speaker_2: Dígame.

Speaker speaker_1: ¿Me escucha? Discúlpeme la espera.

Speaker speaker_2: No, no se preocupe.

Speaker speaker_1: Mire, yo le-- yo le envié las tarjetitas, ¿verdad?

Speaker speaker_2: Ajá.

Speaker speaker_1: Chequee su correo no deseado. En ocasiones llegan allí y le van a llegar de parte de info@benefitsinacard. Eh, ya la física le deben de estar llegando la próxima semana.

Speaker speaker_2: Ok. Esto me dijiste que es en no deseado.

Speaker speaker_1: No, o sea, cuando usted va a buscar el correo-

Speaker speaker_2: Ya me llegó.

Speaker speaker_1: Ah, ¿ok? En el correo cuando usted lo abre va a ver que tiene dos, eh, PDF. En cada PDF está la, la, una, la dental y la cosa. Ahora, en la de, en la de visión no dice-

Speaker speaker_2: Ajá, mira lo que me dice, no se pueden abrir los datos adjuntos en la carpeta de correo no deseado. Mueve el mensaje fuera de la carpeta no deseada.

Speaker speaker_1: Ajá.

Speaker speaker_2: Paso tres.

Speaker speaker_1: Entonces usted tiene que usted moverlo para la inicial, eh, para carpeta principal. Entonces, en la, en la tarjetita de la visión, ahí simplemente está su información con su nombre para la compañía que usted trabaja y el grupo, el número del grupo.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: Cuando se llama con esa información, ellos la encuentran en el sistema a usted y a la familia.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: Pero en la tarjetica solo va a estar el nombre suyo.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: Igualmente la médica dice, en la, perdón, en la dental, está su nombre, pero, eh... ??????????. Exacto. Ya cuando ellos la entran en el sistema, eh, entonces ya ahí encuentran todo.

Speaker speaker_2: Ok, con este que dice aquí cinco tres, mire, que sale ese número, con este nos ven a los tres.

Speaker speaker_1: Sí, cuando usted ya, eh, eh, llama, cualquier cosa, eh, cualquier percance, no dude en llamar.

Speaker speaker_2: Ok. O sea, pero ahora te hago una preguntita. Ah, ok, aquí está. La de... Ajá. Sí me llegó porque había visto una, la de odontología apenas, pero no veía la tarjetita.

Speaker speaker_1: Sí.

Speaker speaker_2: So, me dic-- me llegaron dos tarjeticas.

Speaker speaker_1: Dentro del esto... Eso es porque, eh, cuando... Un momentito, déjeme abrirlo.

Speaker speaker_2: Ajá.

Speaker speaker_1: Voy a explicarle, un momento. Mire, lo que pasa es que ellos como está la familia, ellos le envían dos tarjetas dentro. Usted la puede cortar si desea. Así mismo le van a, le van a llegar a la casa.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: Entonces, usted puede compartir una con, con la familia o con el esposo, la gente que...

Speaker speaker_2: Sí, le doy una a mi esposo y la otra le sacaré. A la, a la de visión le saco un duplicado, la, o sea, le saco la copia y se la doy a mi esposo.

Speaker speaker_1: Sí, pero esta es la... Porque realmente la van a utilizar ya cuando hagan la cita y, y vayan, pero en realidad no hay cosa.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: ¿Ok? Cualquier otra cosa, no dude en llamarnos. Estamos aquí de ocho de la mañana a siete de la noche. Ok. ¿Algo más que yo pueda hacer por usted? No.

Speaker speaker_2: Y para yo saber dónde. Cuáles son los sitios de odontología y cuáles son los sitios de visión. Tengo que llamar en la tarjeta.

Speaker speaker_1: Están los números ahí si usted puede verlo y um, y en las los correos en los lugares, en el website donde usted puede ir a chequear.

Speaker speaker_2: En la tarjeta.

Speaker speaker_1: Si, si usted ve en su tarjeta de, de la dental a mano derecha de la tarjeta que están las letras pequeñas, ahí hay unos números 1-800-256-8606. Y para los eh encontrar los proveedores es el que dice 802 90 cero cinco 23. Lo está viendo.

Speaker speaker_2: Ya va, esperate un momentico. Um, ok ya va. Déjame. Me estás diciendo en la división verdad.

Speaker speaker_1: No, no tengo abierta la la la dental.

Speaker speaker_2: Ok, tienes abierta la dental. La dental es APL. Verdad? Ok, entonces hay. Es que aquí dice 802 cinco seis ocho seis cero seis.

Speaker speaker_1: Es el de APL que viene siendo su corredor del seguro. Entonces el siguiente número es donde usted va a llamar para que le indiquen donde están los dentistas más cercanos a usted.

Speaker speaker_2: Y el ok, Ah, ok. El otro es 800, ok 290 05. 23. Perfecto. Ajá. Ahora una preguntita. Y los revisión lo mismo verdad?

Speaker speaker_1: Igualmente está ahí, dice eh.

Speaker speaker_2: Y revisión. Si me dice me dice me dice Provida, me dice un número y retalla y location. Me imagino que es para saber cerca de mí, verdad? Ajá. Ok, ok, mi amor, muchísimas gracias, de verdad.

Speaker speaker_1: Gracias a usted por llamada. Que tenga buen resto del día.

Speaker speaker_2: Dale, mi amor, Igual. Chao. Bye. Que estés bien. Chao.