

Transcript: Pamela

Blanc-6155013470240768-6572324865916928

Full Transcript

Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes. Mmm... Gracias por llamar a Benefits in a Call. Mi nombre es Pamela. ¿En qué le puedo ayudar? Hola, buenas tardes. Mi nombre es Karina Torres, yo soy trabajadora de HSS. Yo quería saber, por favor, si me podrías dar información de lo... del seguro médico, por favor. Eh, sí, y... ¿Usted dice que trabaja pa HSS? Ajá, en el Hyatt Regency deee Orlando, Florida. Eeeh... Un momentito . Déjeme buscar laaa guía de beneficio para poder ayudarla mejor. Sí, claro. Okey... Bueno, estos beneficios, no sé si usted sabe- Ajá. No son como los beneficios tradicionales, ya ellos tienen una cifra establecida que van a pagar. Cualquier diferencia es su responsabilidad. Por ejemplo, ellos tienen planes que empiezan desde quince dólares con och- sesenta y cinco, tienen otro de dieciséis con ochenta y uno y hay otro de cuarenta y dos con sesenta y uno. Ok. El primer-- el primer plan, que es de quince... con sesenta y cinco, ese es un plan preventivo. Ese plan lo que significa es que usted va a pagar por la consulta del doctor y el seguro le va a cubrir lo que es el procedimiento. Por ejemplo, si usted tiene que chequearse el colesterol, la diabetes, el papanicolau, ah, el... ah, mamograma. Esos planes ellos le... le van a pagar ese procedimiento, pero usted paga la consulta y debe de ir a un doctor que esté dentro de la red participante. Ok, ya va, disculpa un momento porque ellos aquí me entra-- me entregaron un... sí, como una guía, vamos a decir algo así. Y entonces aquí me aparece... o sea, empleado, empleado, esposo, eh, eh, empleados y los hijos y el plan familiar. Pero aquí me aparecen-- son unos montos que no sé si será-- me aparece el plan familiar, o sea, yo estoy interesada es para saber el plan familiar, o sea, mi hijo, que tiene doce años, mi esposo y yo. Bueno, yo en realidad el precio que le estaba dando era como empleada solamente. Ok, exactamente, sí, porque me gustaría para eso. Entonces, ese plan que le acabo de com-- deee hablar- Ajá. Cuesta veinticinco dólares con cincuenta y ocho centavos. Es el preventivo. Ok. Perfecto . Eso vendría siendo tal cual me estás dando para este familiar. Sí, señora. Entonces, el próximo... Ajá. Eh... es el VIP Standard. El precio de este para el familiar son cuarenta y tres con cuarenta y seis. Y... Ok. Por ejemplo, en este caso, si usted va al doctor, él-- ellos le van a cubrir cincuenta dólares por la consulta y tiene cuatro consultas por años. Eh, en este caso sería lo mismo para cada integrante de la familia. Le cubren cincuenta dólares, tiene cuatro-- ah... eh... visitas al año. Cuatro consultas anual. Ok. Eh, puede utilizarlo en el hospital y le incluye una cláusula de enfermedades críticas que pagan hasta cinco mil dólares. Mmm. Entonces, ah, en este caso, eh, si se, si va al hospital y necesita quedarse interno, le pagan cincuenta dólares diarios por treinta días- Ok, perfecto. Entonces, tienen otro plan que es familiar, pagaría usted cien dólares con cincuenta y seis centavos. Todos esos planes, eh, o sea, los pagos se hacen semanal por ese monto. Entonces, ese plan es básic-- básicamente uniendo los dos planes anteriores. Ahí va a tener su cuidado preventivo y puede utilizarlo en el hospital. La diferencia aquí es que en vez de

que el seguro pague cincuenta dólares por la consulta del doctor o usted tenga que pagarla, solo tiene que pagar un copago de diez dólares. Igualmente, tiene cuatro visitas por año cada familiar. Ok, ya va, pero disculpa, sería que cien dólares con cincuenta y seis, ¿ese pago tiene que ser semanal? ¿Cien dólares, eh, semanales? Sí, señora, por este plan que yo le estoy hablando ahora. Ok, y el primero que me diste de veinticinco también sería veinticinco dólares semanales. Sí, todos son semanalmente y el otro de cuarenta y tres con cuarenta y seis. Ok, perfecto, perfecto. Y, eh, ahorita yo estoy haciendo la pregunta solamente, pero para afiliarme, ¿qué, qué necesitaría? Puede hacerlo a través de nosotros por el teléfono o lo puede hacer por internet. Ajá. O sea, tiene hasta el día 27 de noviembre para inscribirse. Perfecto. Bueno, era lo que quería saber. Ninguno de estos planos-- ninguno de estos planes incluye lo que es la visión y dental. Esas son ya las opciones que usted se la puede agregar. Ok, perfecto. Sí, aquí estoy viendo también. Bueno, muchísimas gracias. Gracias a usted por llamar. Que tenga buen resto del día. Igualmente, bye.

Conversation Format

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

Speaker speaker_1: Mmm...

Speaker speaker_2: Gracias por llamar a Benefits in a Call. Mi nombre es Pamela. ¿En qué le puedo ayudar?

Speaker speaker_1: Hola, buenas tardes. Mi nombre es Karina Torres, yo soy trabajadora de HSS. Yo quería saber, por favor, si me podrías dar información de lo... del seguro médico, por favor.

Speaker speaker_2: Eh, sí, y... ¿Usted dice que trabaja pa HSS?

Speaker speaker_1: Ajá, en el Hyatt Regency deee Orlando, Florida.

Speaker speaker_2: Eeeh... Un momentito . Déjeme buscar laaa guía de beneficio para poder ayudarla mejor.

Speaker speaker_1: Sí, claro.

Speaker speaker_2: Okey... Bueno, estos beneficios, no sé si usted sabe-

Speaker speaker_1: Ajá.

Speaker speaker_2: No son como los beneficios tradicionales, ya ellos tienen una cifra establecida que van a pagar. Cualquier diferencia es su responsabilidad. Por ejemplo, ellos tienen planes que empiezan desde quince dólares con och- sesenta y cinco, tienen otro de dieciséis con ochenta y uno y hay otro de cuarenta y dos con sesenta y uno.

Speaker speaker_1: Ok.

Speaker speaker_2: El primer-- el primer plan, que es de quince... con sesenta y cinco, ese es un plan preventivo. Ese plan lo que significa es que usted va a pagar por la consulta del

doctor y el seguro le va a cubrir lo que es el procedimiento. Por ejemplo, si usted tiene que chequearse el colesterol, la diabetes, el papanicolau, ah, el... ah, mamograma. Esos planes ellos le... le van a pagar ese procedimiento, pero usted paga la consulta y debe de ir a un doctor que esté dentro de la red participante.

Speaker speaker_1: Ok, ya va, disculpa un momento porque ellos aquí me entra-- me entregaron un... sí, como una guía, vamos a decir algo así. Y entonces aquí me aparece... o sea, empleado, empleado, esposo, eh, eh, empleados y los hijos y el plan familiar. Pero aquí me aparecen-- son unos montos que no sé si será-- me aparece el plan familiar, o sea, yo estoy interesada es para saber el plan familiar, o sea, mi hijo, que tiene doce años, mi esposo y yo.

Speaker speaker_2: Bueno, yo en realidad el precio que le estaba dando era como empleada solamente.

Speaker speaker_1: Ok, exactamente, sí, porque me gustaría para eso.

Speaker speaker_2: Entonces, ese plan que le acabo de com-- deee hablar-

Speaker speaker_1: Ajá.

Speaker speaker_2: Cuesta veinticinco dólares con cincuenta y ocho centavos. Es el preventivo.

Speaker speaker_1: Ok. Perfecto . Eso vendría siendo tal cual me estás dando para este familiar.

Speaker speaker_2: Sí, señora. Entonces, el próximo...

Speaker speaker_1: Ajá.

Speaker speaker_2: Eh... es el VIP Standard. El precio de este para el familiar son cuarenta y tres con cuarenta y seis. Y...

Speaker speaker_1: Ok.

Speaker speaker_2: Por ejemplo, en este caso, si usted va al doctor, él-- ellos le van a cubrir cincuenta dólares por la consulta y tiene cuatro consultas por años. Eh, en este caso sería lo mismo para cada integrante de la familia. Le cubren cincuenta dólares, tiene cuatro-- ah... eh... visitas al año.

Speaker speaker_1: Cuatro consultas anual. Ok.

Speaker speaker_2: Eh, puede utilizarlo en el hospital y le incluye una cláusula de enfermedades críticas que pagan hasta cinco mil dólares.

Speaker speaker_1: Mmm.

Speaker speaker_2: Entonces, ah, en este caso, eh, si se, si va al hospital y necesita quedarse interno, le pagan cincuenta dólares diarios por treinta días-

Speaker speaker_1: Ok, perfecto.

Speaker speaker_2: Entonces, tienen otro plan que es familiar, pagaría usted cien dólares con cincuenta y seis centavos. Todos esos planes, eh, o sea, los pagos se hacen semanal por ese monto. Entonces, ese plan es básic-- básicamente uniendo los dos planes anteriores. Ahí va a tener su cuidado preventivo y puede utilizarlo en el hospital. La diferencia aquí es que en vez de que el seguro pague cincuenta dólares por la consulta del doctor o usted tenga que pagarla, solo tiene que pagar un copago de diez dólares. Igualmente, tiene cuatro visitas por año cada familiar.

Speaker speaker_1: Ok, ya va, pero disculpa, sería que cien dólares con cincuenta y seis, ¿ese pago tiene que ser semanal? ¿Cien dólares, eh, semanales?

Speaker speaker_2: Sí, señora, por este plan que yo le estoy hablando ahora.

Speaker speaker_1: Ok, y el primero que me diste de veinticinco también sería veinticinco dólares semanales.

Speaker speaker_2: Sí, todos son semanalmente y el otro de cuarenta y tres con cuarenta y seis.

Speaker speaker_1: Ok, perfecto, perfecto. Y, eh, ahorita yo estoy haciendo la pregunta solamente, pero para afiliarme, ¿qué, qué necesitaría?

Speaker speaker_2: Puede hacerlo a través de nosotros por el teléfono o lo puede hacer por internet.

Speaker speaker_1: Ajá.

Speaker speaker_2: O sea, tiene hasta el día 27 de noviembre para inscribirse.

Speaker speaker_1: Perfecto. Bueno, era lo que quería saber.

Speaker speaker_2: Ninguno de estos planos-- ninguno de estos planes incluye lo que es la visión y dental. Esas son ya las opciones que usted se la puede agregar.

Speaker speaker_1: Ok, perfecto. Sí, aquí estoy viendo también. Bueno, muchísimas gracias.

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

Speaker speaker_1: Igualmente, bye.