

# **Transcript: Pamela**

## **Blanc-662440573555072-6314841085526016**

### **Full Transcript**

Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes. Gracias por llamar a . Mi nombre es Pamela. ¿En qué le puedo ayudar? Sí, hola, buenas tardes. Estaba viendo un mensaje que, ah, está abierto para el rellenamiento de beneficios de, ah, Partners Personal. Ellas ofrecen diferentes, ah, planes médicos y opciones como visa de ??????. Usted va a pagar acorde a lo que escoja y le va a... Ah... Y le sa-- y le hacen las deducciones de su cheque toda la semana. Sí, y, ah, pero ¿qué planes tienen? Ellos ofrecen diec-- seis diferentes planes médicos. Ah, un momentito. Perdón. Claro, gracias. De su vi-- eh, salarial, salida de beneficio para poder darle la información correcta. Claro que sí, gracias. Partners Personal. Entonces, ah, estos planes no son como los planes tradicionales. Ya ellos tienen una cifra establecida que van a pagar. Eh, cualquier diferencia es su responsabilidad. Por ejemplo, ya tienen tres, tres planes que se llaman VIP Standard, VIP Plus y VIP Prime. La diferencia entre ellos tres es el monto que va-- usted va a pagar semanal y lo que, eh, va, el médico va a pagar. Por ejemplo, el VIP Standard cuesta diecisiete dólares con sesenta y seis centavos, el VIP Plus cuesta treinta y un dólares con sesenta y un centavos, y el VIP Prime le cuesta cuarenta y tres dólares con veintiocho centavos. Entonces, un buen ejemplo entre los tres, vamos a decir que usted desea ir a su doctor, con el más económico, que es el VIP Standard, el seguro le va a cubrir cincuenta dólares por la visita al médico y tiene cuatro visitas al año. Por el VIP Plus- Ok. Cubre cien dólares la visita y tiene cuatro visitas al año. Y el VIP Prime, que es el que cuesta cuarenta y tres con veintiocho centavos, ese le va a cubrir ciento cincuenta dólares por la visita y igualmente tiene cuatro visitas al año. Y así sucesivamente va a ser dependiendo el beneficio o el procedimiento que usted se vaya a hacer. Entonces, ellos pagan una cantidad y ya la diferencia es su responsabilidad. Tienen otro plan que se llama el Stay Healthy. El Stay Healthy es un plan preventivo . Por ejemplo, este plan usted es responsable de pagar por la consulta al doctor y ellos solamente le van a cubrir lo que es el procedimiento. Ejemplo, si usted quiere chequear el colesterol, la diabetes, ese tipo de enfermedades preventivas, es lo que le va a cubrir el seguro. No lo puede usar en hospitales. Y debe utilizarlo- Ok. En un médico que esté dentro de la red participante. Ok. Por ejemplo, ah, como, como por decir, yo anteriormente me atendí en la clínica Olen aquí en Napa, California. ¿Está dentro del plan? No le sabría decir, porque nosotros no tenemos esa información, aparte de que yo no soy de su área. Eh, pero le puedo dar un número de teléfono que usted puede llamar y chequear cuáles son los médicos o las clínicas que están en su alrededor. ¿Usted tiene un... Ajá. ¿Un correo electrónico? Sí, ah, también me gustaría preguntarle si, ah, por ejemplo, un, no sé, un ejemplo. Alguna cirugía u operación que, que me fueran a hacer o, o algún tratamiento o... No sé, al-algo, algo como... No sé, voy a decir como, como una cirugía, más bien, como una operación. A ver, si, por hacer-- por decir si una operación... Igualmente, todo va a ser acorde a lo que usted se haga. Eh, por ejemplo, una

cirugía ambulatoria, el que cuesta menos dinero, ese le va a cubrir doscientos cincuenta dólares. El que cuesta, eh, o sea, el más barato de los tres que le mencioné, le va a cubrir ciento cincuenta dólares, máximo un día para una cirugía ambulatoria. El segundo le va a cubrir mil, igualmente un día, y el que es el Prime, que cuesta cuarenta y tres, le cubre dos mil dólares. O sea, que así todo va a ser ?????? Es como le dije, estos planes no son como los planes tradicionales, son bien básicos. Ok, ok. Entonces, ellos tienen un plan que es similar a los, a los tradicionales, pero tienen un... un deducible bien alto que usted tiene que pagar antes de que se haga, eh, de que ellos empiecen a cubrir el cien por ciento. El deducible es de seis mil- Dólares con novecientos. Seis mil novecientos dólares y es sujeto a aprobación. Ya. Ok, ya entendí. Ok, no, pues, este, se lo agradezco mucho. Este, quería saber nada más, este, cuáles eran los planes y cómo funcionaban. Ahora necesito platicar con mi esposa, pero, pero, este, se lo agradezco mucho. Usted tiene treinta días luego que recibe su primer cheque para inscribirse en los beneficios. Ok, se lo agradezco mucho, ¿eh? Gracias. Gracias a usted por llamar. Que tenga buen día. Igualmente. Hasta luego. Gracias.

## Conversation Format

Speaker speaker\_0: Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes.

Speaker speaker\_1: Gracias por llamar a

Speaker speaker\_2: . Mi nombre es Pamela. ¿En qué le puedo ayudar?

Speaker speaker\_3: Sí, hola, buenas tardes. Estaba viendo un mensaje que, ah, está abierto para el rellenable de beneficios de, ah, Partners Personal.

Speaker speaker\_1: Ellas ofrecen diferentes, ah, planes médicos y opciones como visa de ??????. Usted va a pagar acorde a lo que escoja y le va a... Ah... Y le sa-- y le hacen las deducciones de su cheque toda la semana.

Speaker speaker\_3: Sí, y, ah, pero ¿qué planes tienen?

Speaker speaker\_1: Ellos ofrecen diec-- seis diferentes planes médicos. Ah, un momentito. Perdón.

Speaker speaker\_3: Claro, gracias.

Speaker speaker\_1: De su vi-- eh, salarial, salida de beneficio para poder darle la información correcta.

Speaker speaker\_3: Claro que sí, gracias.

Speaker speaker\_1: Partners Personal. Entonces, ah, estos planes no son como los planes tradicionales. Ya ellos tienen una cifra establecida que van a pagar. Eh, cualquier diferencia es su responsabilidad. Por ejemplo, ya tienen tres, tres planes que se llaman VIP Standard, VIP Plus y VIP Prime. La diferencia entre ellos tres es el monto que va-- usted va a pagar semanal y lo que, eh, va, el médico va a pagar. Por ejemplo, el VIP Standard cuesta diecisiete dólares con sesenta y seis centavos, el VIP Plus cuesta treinta y un dólares con

sesenta y un centavos, y el VIP Prime le cuesta cuarenta y tres dólares con veintiocho centavos. Entonces, un buen ejemplo entre los tres, vamos a decir que usted desea ir a su doctor, con el más económico, que es el VIP Standard, el seguro le va a cubrir cincuenta dólares por la visita al médico y tiene cuatro visitas al año. Por el VIP Plus-

Speaker speaker\_3: Ok.

Speaker speaker\_1: Cubre cien dólares la visita y tiene cuatro visitas al año. Y el VIP Prime, que es el que cuesta cuarenta y tres con veintiocho centavos, ese le va a cubrir ciento cincuenta dólares por la visita y igualmente tiene cuatro visitas al año. Y así sucesivamente va a ser dependiendo el beneficio o el procedimiento que usted se vaya a hacer. Entonces, ellos pagan una cantidad y ya la diferencia es su responsabilidad. Tienen otro plan que se llama el Stay Healthy. El Stay Healthy es un plan preventivo . Por ejemplo, este plan es responsable de pagar por la consulta al doctor y ellos solamente le van a cubrir lo que es el procedimiento. Ejemplo, si usted quiere chequear el colesterol, la diabetes, ese tipo de enfermedades preventivas, es lo que le va a cubrir el seguro. No lo puede usar en hospitales. Y debe utilizarlo-

Speaker speaker\_3: Ok.

Speaker speaker\_1: En un médico que esté dentro de la red participante.

Speaker speaker\_3: Ok. Por ejemplo, ah, como, como por decir, yo anteriormente me atendí en la clínica Olen aquí en Napa, California. ¿Está dentro del plan?

Speaker speaker\_1: No le sabría decir, porque nosotros no tenemos esa información, aparte de que yo no soy de su área. Eh, pero le puedo dar un número de teléfono que usted puede llamar y chequear cuáles son los médicos o las clínicas que están en su alrededor. ¿Usted tiene un...

Speaker speaker\_3: Ajá.

Speaker speaker\_1: ¿Un correo electrónico?

Speaker speaker\_3: Sí, ah, también me gustaría preguntarle si, ah, por ejemplo, un, no sé, un ejemplo. Alguna cirugía u operación que, que me fueran a hacer o, o algún tratamiento o... No sé, al-algo, algo como... No sé, voy a decir como, como una cirugía, más bien, como una operación. A ver, si, por hacer-- por decir si una operación...

Speaker speaker\_1: Igualmente, todo va a ser acorde a lo que usted se haga. Eh, por ejemplo, una cirugía ambulatoria, el que cuesta menos dinero, ese le va a cubrir doscientos cincuenta dólares. El que cuesta, eh, o sea, el más barato de los tres que le mencioné, le va a cubrir ciento cincuenta dólares, máximo un día para una cirugía ambulatoria. El segundo le va a cubrir mil, igualmente un día, y el que es el Prime, que cuesta cuarenta y tres, le cubre dos mil dólares. O sea, que así todo va a ser ?????? Es como le dije, estos planes no son como los planes tradicionales, son bien básicos.

Speaker speaker\_3: Ok, ok.

Speaker speaker\_1: Entonces, ellos tienen un plan que es similar a los, a los tradicionales, pero tienen un... un deducible bien alto que usted tiene que pagar antes de que se haga, eh, de que ellos empiecen a cubrir el cien por ciento. El deducible es de seis mil- Dólares con novecientos. Seis mil novecientos dólares y es sujeto a aprobación.

Speaker speaker\_3: Ya. Ok, ya entendí. Ok, no, pues, este, se lo agradezco mucho. Este, quería saber nada más, este, cuáles eran los planes y cómo funcionaban. Ahora necesito platicar con mi esposa, pero, pero, este, se lo agradezco mucho.

Speaker speaker\_1: Usted tiene treinta días luego que recibe su primer cheque para inscribirse en los beneficios.

Speaker speaker\_3: Ok, se lo agradezco mucho, ¿eh? Gracias.

Speaker speaker\_1: Gracias a usted por llamar. Que tenga buen día.

Speaker speaker\_3: Igualmente. Hasta luego. Gracias.