

Transcript: Pearl

Rojas-5304398588100608-6705185813905408

Full Transcript

Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes. Hola, buenas tardes. Gracias por llamar a Benefits in a Card. Mi nombre es Perla. ¿Con quién tengo el gusto? Hola, Perla. Mi nombre es Alicia. ¿Cómo le puedo ayudar? Ah, Perla, yo quería saber acerca del plan de salud que ofrecen ustedes. Yo trabajo para la Agencia Partner. Ok, si gusta, yo le puedo mandar una copia del guía de beneficio. Ahí le explica todos los planes, cuánto cuestan, cuánto es lo que cubren y todo junto. Oook, ah, ¿me lo mandarías cómo? Por correo electrónico. Ah, ok, está muy bien. Ah, ¿pero no me lo puedes, por ejemplo, para detallarlo? Me lo puedes, por ejemplo, explicar? Sí. Ok. Partners Personnel ofrece tres planes médicos, se llaman VIP. Esos planes no tienen copago ni deducible, solamente cubren a una cierta cantidad. El VIP Standard vale-- ¿La cobertura será para usted nada más? Sí, nada más para mí. Ok, el VIP Standard para usted nada más son diecisiete dólares con sesenta y seis centavos a la semana. El VIP Plus vale treinta y un dólares con sesenta y un centavos a la semana y el VIP Prime vale cuarenta y tres dólares con veintiocho centavos a la semana. Ah, la diferencia entre los precios es la cantidad que cubren por cada servicio. Por, por ejemplo, si usted necesita ir a la oficina del médico, el VIP Standard le cubre cincuenta dólares al día por un día, perdón, por, ah, cuatro días al año. El Plus le cubre cien dólares al día por cuatro días y el Prime le cubre ciento cincuenta dólares al día por cuatro días. Ajá. Dices tú que la de diecisiete punto sesenta y seis es la primera. ¿Y la segunda cuál es? Treinta y uno con sesenta y uno. Esto es cada semana, ¿verdad? Sí, señora. ¿Y ese de treinta y uno cuánta cantidad cubre? Depende del servicio que usted va a necesitar. Por ejemplo, voy a una consulta de un doctor, que la consulta, supongamos, vale cincuenta dólares, ¿cuánto me cobraría o cómo? Si va a la oficina del médico, ese plan cubre cien dólares al día por cuatro días. Por cuatro días. O sea, que cuatro días al año nada más tengo que-- puedo agarrar este servicio? Sí. Mmm. ¿Y el de cuarenta y tres cuánto me cubre? Ciento cincuenta dólares al día por cuatro días. O sea,quieres decir que, por ejemplo, si caigo a un hospital de emergencia, ¿ahí no cubre nada? En la sala de emergencia, el Standard cubre cincuenta dólares al día por dos días, el Plus le cubre cie-- cubre cien dólares al día por dos días y el Prime le cubre ciento cincuenta dólares al día por dos días. O sea que digamos que en lugar de cuatro va a ser por dos días, ¿verdad? Sí. Los medicinas las cubre o tampoco? Am-- sí tiene cobertura en los prescripciones-- en los niveles de diez, veinte y treinta dólares. Ah. ¿Y esto se agarra y, este, se puede cancelar en el día que uno quiera o tiene que ser por año o cómo es? Estos planes, si no hay temporada de inscripciones abiertas, ah, no lo puede cancelar. ¿Cuándo son las inscripciones abiertas? Están... Permítame. Para Partners están... en mediados de octubre. O sea, sería hasta el siguiente año. Mhm. Y digamos, por ejemplo, este, si yo dejo de ser empleada de la agencia, ¿aún tengo que seguirlo pagando? No, ahí sí ya se cancelaría porque son deducciones directamente de su cheque. Ok. Entonces, como

que me hizo-- me das a entender que esta aseguranza no me cubre, por ejemplo, ultrasonidos, estudios que me hagan, no me cubren nada. Ah, citas preventivas no le cubren. Sí. Ok, pues, este, como dice usted, a esto no lo puedo agarrar hasta que llegue octubre, ¿verdad? No. Si está entre los primeros treinta días de haber recibido su primer cheque, sí se puede inscribir. No, yo tengo ocho meses trabajando. Sí, entonces sería por octubre. Ajá. Como tenía medical y apenas me lo acaban de cancelar, pues estoy viendo qué opciones tengo para qué plan de salud puedo agarrar. Ah, se podría aplicar para que le hicieran una excepción. Como usted perdió su cobertura, ¿lo perdió por qué? Ah, por los ingresos. Ajá, tienen menos ingresos. Entonces, esos son un-- ah, razón invo-involuntario. Entonces, le puede aplicar y a ve-- y a ver si le permiten ingresarse e inscribirse al plan de aquí con, ah, Partners Personnel. Pero sí ocupamos como un documento diciendo por qué es lo que-- por qué es que perdió la cobertura y cuáles planes tenía y qué fecha exacto es el último día de cobertura. Ok, bueno, voy a pensarlo. De todas maneras, si me hace el favor de mandarme por mi correo electrónico, está bien. Permítame. ¿Cuál es su correo electrónico? Alicia Roots dosochentayuno@gmail.com. El correo va a venir de info@benefitsinacard.com. Le debe de llegar a su correo principal. Si no lo ve ahí, por favor, checar la bandeja no deseada. ¿Tiene alguna pregunta? No, no entendí lo último que me dijiste. Si no ve el correo electrónico en su correo principal, puede ser que haya ido a la bandeja no deseada, el junk o el spam. Ah, ok, está muy bien, yo lo veo ahí. Muchas gracias por llamar. Que tenga buen día. Hasta luego. Gracias. Bye.

Conversation Format

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

Speaker speaker_1: Hola, buenas tardes. Gracias por llamar a Benefits in a Card. Mi nombre es Perla. ¿Con quién tengo el gusto?

Speaker speaker_2: Hola, Perla. Mi nombre es Alicia.

Speaker speaker_1: ¿Cómo le puedo ayudar?

Speaker speaker_2: Ah, Perla, yo quería saber acerca del plan de salud que ofrecen ustedes. Yo trabajo para la Agencia Partner.

Speaker speaker_1: Ok, si gusta, yo le puedo mandar una copia del guía de beneficio. Ahí le explica todos los planes, cuánto cuestan, cuánto es lo que cubren y todo junto.

Speaker speaker_2: Oook, ah, ¿me lo mandarías cómo?

Speaker speaker_1: Por correo electrónico.

Speaker speaker_2: Ah, ok, está muy bien. Ah, ¿pero no me lo puedes, por ejemplo, para detallarlo? Me lo puedes, por ejemplo, explicar?

Speaker speaker_1: Sí. Ok. Partners Personnel ofrece tres planes médicos, se llaman VIP. Esos planes no tienen copago ni deducible, solamente cubren a una cierta cantidad. El VIP Standard vale-- ¿La cobertura será para usted nada más?

Speaker speaker_2: Sí, nada más para mí.

Speaker speaker_1: Ok, el VIP Standard para usted nada más son diecisiete dólares con sesenta y seis centavos a la semana. El VIP Plus vale treinta y un dólares con sesenta y un centavos a la semana y el VIP Prime vale cuarenta y tres dólares con veintiocho centavos a la semana. Ah, la diferencia entre los precios es la cantidad que cubren por cada servicio. Por, por ejemplo, si usted necesita ir a la oficina del médico, el VIP Standard le cubre cincuenta dólares al día por un día, perdón, por, ah, cuatro días al año. El Plus le cubre cien dólares al día por cuatro días y el Prime le cubre ciento cincuenta dólares al día por cuatro días.

Speaker speaker_2: Ajá. Dices tú que la de diecisiete punto sesenta y seis es la primera. ¿Y la segunda cuál es?

Speaker speaker_1: Treinta y uno con sesenta y uno.

Speaker speaker_2: Esto es cada semana, ¿verdad?

Speaker speaker_1: Sí, señora.

Speaker speaker_2: ¿Y ese de treinta y uno cuánta cantidad cubre?

Speaker speaker_1: Depende del servicio que usted va a necesitar.

Speaker speaker_2: Por ejemplo, voy a una consulta de un doctor, que la consulta, supongamos, vale cincuenta dólares, ¿cuánto me cobraría o cómo?

Speaker speaker_1: Si va a la oficina del médico, ese plan cubre cien dólares al día por cuatro días.

Speaker speaker_2: Por cuatro días. O sea, que cuatro días al año nada más tengo que-- puedo agarrar este servicio?

Speaker speaker_1: Sí.

Speaker speaker_2: Mmm. ¿Y el de cuarenta y tres cuánto me cubre?

Speaker speaker_1: Ciento cincuenta dólares al día por cuatro días.

Speaker speaker_2: O sea, quieres decir que, por ejemplo, si caigo a un hospital de emergencia, ¿ahí no cubre nada?

Speaker speaker_1: En la sala de emergencia, el Standard cubre cincuenta dólares al día por dos días, el Plus le cubre cie-- cubre cien dólares al día por dos días y el Prime le cubre ciento cincuenta dólares al día por dos días.

Speaker speaker_2: O sea que digamos que en lugar de cuatro va a ser por dos días, ¿verdad?

Speaker speaker_1: Sí.

Speaker speaker_2: Los medicinas las cubre o tampoco?

Speaker speaker_1: Am-- sí tiene cobertura en los prescripciones-- en los niveles de diez, veinte y treinta dólares.

Speaker speaker_2: Ah. ¿Y esto se agarra y, este, se puede cancelar en el día que uno quiera o tiene que ser por año o cómo es?

Speaker speaker_1: Estos planes, si no hay temporada de inscripciones abiertas, ah, no lo puede cancelar.

Speaker speaker_2: ¿Cuándo son las inscripciones abiertas?

Speaker speaker_1: Están... Permitame. Para Partners están... en mediados de octubre.

Speaker speaker_2: O sea, sería hasta el siguiente año.

Speaker speaker_1: Mhm.

Speaker speaker_2: Y digamos, por ejemplo, este, si yo dejo de ser empleada de la agencia, ¿aún tengo que seguirlo pagando?

Speaker speaker_1: No, ahí sí ya se cancelaría porque son deducciones directamente de su cheque.

Speaker speaker_2: Ok. Entonces, como que me hizo-- me das a entender que esta aseguranza no me cubre, por ejemplo, ultrasonidos, estudios que me hagan, no me cubren nada.

Speaker speaker_1: Ah, citas preventivas no le cubren.

Speaker speaker_2: Sí. Ok, pues, este, como dice usted, a esto no lo puedo agarrar hasta que llegue octubre, ¿verdad?

Speaker speaker_1: No. Si está entre los primeros treinta días de haber recibido su primer cheque, sí se puede inscribir.

Speaker speaker_2: No, yo tengo ocho meses trabajando.

Speaker speaker_1: Sí, entonces sería por octubre.

Speaker speaker_2: Ajá. Como tenía medical y apenas me lo acaban de cancelar, pues estoy viendo qué opciones tengo para qué plan de salud puedo agarrar.

Speaker speaker_1: Ah, se podría aplicar para que le hicieran una excepción. Como usted perdió su cobertura, ¿lo perdió por qué?

Speaker speaker_2: Ah, por los ingresos. Ajá, tienen menos ingresos.

Speaker speaker_1: Entonces, esos son un-- ah, razón invio-involuntario. Entonces, le puede aplicar y a ve-- y a ver si le permiten ingresarse e inscribirse al plan de aquí con, ah, Partners Personnel. Pero sí ocupamos como un documento diciendo por qué es lo que-- por qué es que perdió la cobertura y cuáles planes tenía y qué fecha exacto es el último día de cobertura.

Speaker speaker_2: Ok, bueno, voy a pensarlo. De todas maneras, si me hace el favor de mandarme por mi correo electrónico, está bien.

Speaker speaker_1: Permítame. ¿Cuál es su correo electrónico?

Speaker speaker_2: Alicia Roots dosochentaeeyuno@gmail.com.

Speaker speaker_1: El correo va a venir de info@benefitsinacard.com. Le debe de llegar a su correo principal. Si no lo ve ahí, por favor, checar la bandeja no deseada. ¿Tiene alguna pregunta?

Speaker speaker_2: No, no entendí lo último que me dijiste.

Speaker speaker_1: Si no ve el correo electrónico en su correo principal, puede ser que haya ido a la bandeja no deseada, el junk o el spam.

Speaker speaker_2: Ah, ok, está muy bien, yo lo veo ahí.

Speaker speaker_1: Muchas gracias por llamar. Que tenga buen día.

Speaker speaker_2: Hasta luego. Gracias. Bye.