

Transcript: Sara

Marulanda-4918195926384640-5050158997880832

Full Transcript

Your call may be monitored or recorded for quality assurance purposes. Buenos días, gracias por comunicarse con Benefits in a Car. Le habla Sara. ¿Podría darme su nombre, por favor? Sí, Laura Macedo. Hola, señora Laura. Buenos días. ¿Cómo le puedo ayudar? Eh... Em... Quiero tener el beneficio de... de la vista, de la... una aseguranza. Ok, permítame. Yo-yo encuentro su cuenta primero. ¿Me regala el nombre de la agencia con la que trabaja y los últimos cuatro dígitos de su seguro social? Por favor. Sí. Se llama... eh, Surge. ¿Sí? Surge talking. ¿Sí? ¿Y los últimos cuatro dígitos del seguro? Ochenta y cuatro, doce. Yo no me acuerdo. ¿Y su nombre otra vez? ¿Perdón? Laura Macedo. Carlos. ¿Cuándo...? Ah, ya, ok. Em, por favor, por cuestiones de seguridad, me verifica su dirección y su fecha de nacimiento. Sí, es 24 de abril del 2003 y mi dirección es siete, cero, nueve, Sunnyside Court, ah, Antioch, Nashville, Tennessee 37763. Y su correo electrónico es macedolaura2003@icloud.com. Sí. ¿Y su teléfono es seis, dos, nueve, dos, cinco, nueve, siete, ocho, cuarenta? Sí. Muchas gracias. Ok, usted está bajo su periodo de inscripción y me dice que quiere cobertura de visión. ¿Y qué más? Y... Ay, no, la del doctor también. No sé acá. Sí, sería la de... Pues las tres: visión dental y, y, y este... ¿Cómo se llama? La médica. Sí, la médica. Bueno, a ver, le explico. Primero que todo, ¿la cobertura es para usted sola o alguien más en la familia? Porque los precios cambian. No, yo sola. Porque es necesario que si otra persona tiene de que tener seguro, ¿verdad? No, no, no, no, no, el seguro es opcional. Si usted lo quiere, se inscribe. Si no lo quiere, no se inscribe. Y si lo quiere para usted sola está bien. O si lo quiere para usted, esposo, hijos o todos juntos, también está bien. O si no lo quiere para ninguno de ellos, solo para usted también está bien. Lo que usted quiera hacer. Ok, pero... Lo que usted quiera, por favor. Ok. Lo que yo-- Ah, el seguro social tiene que tener la persona, ¿verdad? Para, este, para agarrar la aseguranza también. Como decir, mi esposo, él no tiene seguro social. No, usted es la que tiene que tener seguro. Si ellos lo tienen, pues bien, pero si no lo tiene, se puede poner ceros donde va el número de seguro social y todo el beneficio a mí me-- puede recibir el beneficio. Es el principal el que tiene que tener el seguro social. Ah, ok, está bien. Entonces sí voy a querer para mí y para mi esposo. Ok, entonces me dice que quiere el de visión. Sí, el de visión y, um... Le voy a ir explicando uno por uno. Ok, ok, ok. Bueno. El de visión para usted y su esposo le vale cuatro dólares con treinta y cinco centavos a la semana. Tiene un copago para el examen de la vista de diez dólares, un copago para los lentes y marcos de veinticinco dólares y tiene un subsidio para los marcos de las gafas de ciento treinta dólares. Entonces, ese es para usted y el esposo, ¿verdad? Un momentito, por favor. Ok. Bueno, visión. El dental le vale para usted y su esposo ocho dólares con dos centavos a la semana. Si va para una visita preventiva como la limpieza, no necesita deducible y le cubre cien por ciento. Si va para una extracción básica que no sea quirúrgica, le cubre ochenta por ciento, para una calcha regular, para

radiografías, ellos cubren ochenta por ciento después de cincuenta dólares de deducible. El máximo que cubre al año por persona son setecientos cincuenta dólares, pero ellos no cubren ningún procedimiento mayor como tratamiento de conducto, em, eh, mmm, frenillos, eh, cajas de dientes, coronas... Esas cosas así, los tratamientos mayores no los cubre. Ok. Bueno, entonces dental para empleado y esposa. Ahora, con respecto al médico, ellos ofrecen tres, uno, dos, tres, cuatro planes. El primer-- voy a empezar desde el más económico hasta el más-- hasta el más caro. El primer plan se llama Stay Healthy MS. Ese plan no le va a cubrir ninguna visita al médico si usted está enferma o si necesita hospitalización, porque este es un plan preventivo, pero le cubre un examen físico al año, mamografías, colonoscopia, en caso tal que necesite, eh, un chequeo de cáncer de colon, eh, mamografía, el Papanicolau, le cubre los antisépticos-- ah, no, anti-anticonceptivos para la mujer, siempre y cuando sean aprobados por la FDA. Eh, vacunas, eh, un examen físico al año, le cubre prescripciones médicas bajo FreeRx. Eh, tiene cuidado virtual urgente, o sea, digamos que usted, em, digamos que tiene un pinkeye, ¿verdad? Que, que tiene la mirada china esta que dicen y necesita claro que se lo puede hacer por videollamada y él le puede mandar medicamentos por ahí. Es para el virtual en quejas y le cubren exámenes de sangre, la presión, de sida, exámenes de tuberculosis, cosas así. Ese plan para usted le vale \$21,70 a la semana. Hay dos planes más que no cubren nada de lo preventivo, pero son médicos, o sea, le ayudarían a cubrir algo de lo que es hospitalización, visita al médico si está enferma, visita a la sala de urgencias, se llaman VIP standard y VIP classic. La diferencia entre estos dos es que VIP standard no cubre beneficios de rehabilitación ni de cuidados intensivos, el VIP classic sí, y el VIP classic cubre un poquito más en cuanto a dinero. Por ejemplo, le voy a dar un ejemplo. Si usted necesita una cirugía en el hospital, el VIP standard va a ayudarle con \$250 al día una vez, y el VIP class le va a ayudar con \$500 al día una vez. Y ya el dinero que valga la cirugía, ese ya lo cubre usted. Para la cirugía en el consultorio médico, igual, el VIP standard cubre \$125 al día dos veces, y el VIP clásico... Disculpe, por favor. Y el VIP classic cubre \$150 al día dos veces. Para la sala de emergencias, cada uno cubre \$50 al día dos veces. Para el centro de atención urgente, cada uno cubre \$50 al día dos veces. Entonces, esos son como los que más se usan. El VIP Standard le vale \$33,46 a la semana y el VIP Classic le vale \$37,95 a la semana. El último plan se llama MVP o es el plan de valor mínimo. Este es el único seguro mayor que ellos están ofreciendo. Para usted y su esposo son \$1,084,32 al mes y cubre todo lo que ellos están ofreciendo, el 100%, después de que alcancen el deducible, que es por participante, 6500 dólares dentro de la red y fuera de la red, 14,700.. Okay, ya usted me diga cuál quiere. Okay. El de... Okay. Para mi esposo nada más quisiera el dental y el médico, y el médico que sea el segundo, me había dicho que es de... Perdón, ¿de cuánto? El segundo médico... Es como el Classic, algo así, ¿no? O el otro- El VIP Classic, okey, vea. El VIP Standard le vale 33,46 y el clásico 37,95. Pero ya ahí el Classic es para los dos, ¿verdad? 33. Sí. Okey, ese quisiera para los dos, el médico y el De visión, él no necesita, él está bien de la vista, pero yo sí necesito darle. Solamente para los de visión. Okey, mire. Sí. Sería el médico para los dos, \$37,95 a las semanas. El dental para los dos, \$8,02 a las semanas. Y el de visión para usted solamente, \$2,15 a las semanas. ¿Está bien? ¿Es correcto? Sí. Entonces, las deducciones semanales van a ser \$48,12. Eso es lo que le van a sacar a usted del cheque para cubrir el seguro médico. Necesita esperar una o dos semanas para que su empleador empiece a hacer deducciones. Una vez vea la primera deducción, eso quiere decir que al lunes siguiente, ahí es cuando su cobertura viera

de ser activa. Y va a recibir las tarjetas de beneficio para finales de esa misma semana después de la primera deducción. Si ve que no recibe las tarjetas o algo así, nos llama y nosotros le podemos mandar tarjetas virtuales mientras llegan las originales a la casa. Okey, está bien. Bueno, deme un momentico. Gracias. Porque necesito... Con mucho gusto. Necesito aquí la información de su señor. El primer nombre, ¿cuál es su nombre? Isaac Junior. I-s-t-a-c? Sí, Isaac. Junior, okey. Y el apellido? Villegas Rita. Villegas Rita, con una sola T? Sí, es R-I-T-A, Rita Villegas. Villegas con V. Y ese de ella. El social es cero, ¿verdad? No tiene. Sí, no. Y la fecha de nacimiento del señor Villegas. El 12 de julio de 1994. De julio de 1994, ¿verdad? Sí. Listo, muchas gracias. Yo creo que eso es prácticamente todo. ¿Alguna otra cosa más que le pueda ayudar hoy día? No, sería... Sí, esta otra persona que también quiere ver lo de desodorante y trabajamos igual donde él está. Ok, deme un momento, yo termino con sus notas y ya me puede pasar la otra persona. Le parece? Ok, está bien, está bien. Gracias. Bueno, ya casi terminamos aquí con esto. Yo creo que lo tenemos ya todo. Bueno, ahora sí. Eh... Si quiere, pues puede poner a su compañera. Ah, ok. Ok, está bien. Gracias. Ah, bueno, con mucho gusto. ¿Algo más que le pueda ayudar? No, sería todo. Gracias. Perfecto. Con mucho gusto. Gracias entonces por comunicarse con Benefits? Sí, buenas tardes. O buenos días, disculpe. Habla con Sara de Benefits. ¿Con quién tengo el gusto? Con Ivonne Martínez. Señora Martínez. ¿Cómo le puedo ayudar? Pues también estoy trabajando así con staffing. Ajá. Y quería ver un plan para seguridad. Ok. ¿Me regala, por favor? El... Bueno, me regala los últimos cuatro dígitos de su seguro social? Permítame. Ochenta y tres, cuarenta y tres. Martínez me dijo. ¿Verdad? Sí. Ay, sí. Ay, de Martínez Chiquillo. Correcto. Señora Martínez Chiquillo, por cuestiones de seguridad, por favor me verifica su dirección y su fecha de nacimiento. Ah... 142 3rd Ave, Park. Buenas tardes. ¿Buenos días. ¿Buenos días. ¿Bien? La ciudad y el estado. Nashville, Tennessee. Ok. ¿Su fecha de nacimiento? 5 de septiembre de 1971. Su correo electrónico es jaidechiquillo at gmail punto com. Sí. Teléfono seis, uno, cinco, seiscientos, uno, cinco, dos, tres. Sí. Gracias... Bueno, resulta que usted empezó a trabajar antes que su compañera. Usted ya la tiene en lista para... Bueno, ya, ya mandaron a, a, a inscribirla en un seguro que es preventivo. Ese es en el que los ponen automáticamente. Ese plan le va a cubrir un examen físico al año, exámenes de la presión, eh, exámenes de la presión, exámenes de colesterol, de cáncer colorrectal, tropa nicolao, depresión de diabetes, hepatitis, eh, sífilis, C y H, cancer del pulmón con tuberculosis. Le dan, a ver... le cubre suplementos médicos bajo Priarex o medicina, eh, le cura cosas como influenza, tétanos, difteria, tosferina, varicela, culebrilla, sarampión, VPH, papera, rubéola, neumococo, meningococo y hepatitis A y B, eh, y le cubre... deme un momentico, llegó hasta allá... y le cubre pre-- médicamente, y le cubre cuidado urgente, pero como en videollamada, virtualmente. Ese plan es preventivo solamente. La pusieron a usted en ese plan. ¿Usted quiere, pues quedarse con ese plan o quiere que se lo cancele? ¿En ese plan cuánto voy a pagar? Este le vale dieciséis dólares con ochenta centavos, pero la compañía contribuye... ellos contribuyen con un dólar con sesenta y cuatro centavos a la semana, o sea que su deducción para ese plan serían quince dólares con dieciséis centavos. Este no le va a cubrir idas al médico ni idas al hospital, es solamente preventivo. ¿Y eso? ¿Y eso que puede ir al hospital y al médico y quiero de la, la vista y los dientes? Bueno. Eh, bueno, pero primero terminemos con esto, ¿usted lo quiere o no lo quiere? Porque tengo-- tendría que cancelar si no lo quiere. No, por eso. Lo que pasa que está bien eso, pero también necesito ir al médico. Bueno, los de ir al médico son tres,

uno se llama VIP Standard y otro VIP Classic. ¿El seguro sería para usted solamente o alguien más en la casa? ¿Esposo, hijos? Eeeh, tres hijos, pero son mayores, no hay problema. Tendrían que ser menores de veinticinco años si los quiere poner en el plan. Ah, pues no, son mayores. Bueno. Entonces solo para mí. Ok, tenemos el VIP Classic, el VIP-- ah, mire, Standard y el Classic. El Standard le vale, mmm, diecisiete dólares con sesenta y tres centavos a la semana y el Clásico le vale diecinueve dólares con cincuenta y tres centavos. Em... la diferencia, la mayor diferencia entre estos dos es que--El VIP estándar no cubre la unidad de cuidados intensivos, ni los beneficios de rehabilitación, ni la cirugía preventiva en el hospital, ni la cirugía preventiva en el consultorio médico. Pero de resto, todos-- los dos cubren lo mismo, mire. Por ejemplo, para admisión al hospital le cubren quinientos dólares al día, máximo un día. Y para la hospitalización, cada uno le cubre cincuenta dólares al día por treinta días. El... Para la unidad de cuidados intensivos, el VIP estándar no lo cubre, el VIP classic le cubre cien dólares al día por veinte días. Para la rehabilitación, VIP estándar no lo cubre. VIP classic le cubre veinticinco dólares al día, máximo treinta días. Para cirugía en el hospital, el VIP estándar cubre doscientos cincuenta dólares al día una vez y el VIP classic quinientos dólares al día una vez. A lo que me refiero con esto es, si usted, eh, digamos que, mmm... va a ir al médico, ¿verdad? Que so-- el, el, el seguro le cubre cincuenta dólares por visita, pero la visita vale más de los cincuenta dólares, entonces usted es responsable por el extra, el balance, después de que el seguro cubre, ¿me entiende? Mhm, mhm. Bueno, el VIP classic le vale diecinueve cincuenta y tres y el VIP estándar diecisiete sesenta y tres. Y el último plan que hay, que este sí es un plan de, eh, de beneficios mayores, eh... se llama plan de valor mínimo y ese plan a usted le vale quinientos dólares con veinticinco cen-- al mes. Quinientos veinticinco dólares con ochenta y dos centavos al mes. Mhm. Entonces, ya usted me dirá cuál quiere, cuál de los tres. Yo creo que el segundo. ¿El estándar? El segundo que me mencionó. Mmm. El estándar. Ok. Bueno, entonces ahorita vamos al lado-- al otro. ¿Quiere quedarse con el preventivo o no? Ah... No. No quiere preventivo. Ajá. Yo digo que solo uno. Solo... Bueno, entonces mire lo que va a pasar aquí. Yo voy a cancelar, este... preventivo. Como ese plan ya lo mandaron a, a hacer, usted va a ver una o dos deducciones por ese plan antes de que se cancele por completo. Ahora le voy a poner- Perdón. Si me quedo con el preventivo, ¿y el otro, eh, me sube la tarifa mucho? No. Ok, sería por el-- ¿Cuál, cuál es el que quiere usted, el estándar o el clásico? Ah... El estándar. ¿Cuál es el costo del estándar, no? Diecisiete con sesenta y tres. Y el clásico, diecinueve con cincuenta y tres. No, está bien, el clásico, entonces. Si usted se queda con el clásico y con el preventivo, serían como treinta y seis dólares la cuota semanal. Pero si quiere solamente el clásico, son diecinueve con cincuenta y tres. En el clásico, ¿qué beneficios no tengo del preventivo? Son completamente diferentes. En el clásico no hay nada de prevención. Son dos planes completamente diferentes. El clásico es el que le, le, le cubre la ida al médico y al hospital. Bueno, le ayuda con alguno de los gastos, no es que lo vaya a cubrir todo. Le ayuda con alguno de los gastos. El preventivo no le cubre nada de idas al médico si está enfermo. Solo un examen físico al año, exámenes de la presión arterial, del colesterol... Pero no, no, no les cubre el, el... ni hospitalización, ni cirugías, ni visitas al médico si está enferma. Este, yo creo que, que mejor lo voy a hacer más tarde cuando esté mi esposo para ver si lo podemos agarrar juntos, porque él lo agarra por separado también. Bueno, a ver un momentito. ¿Entonces lo dejo así cancelado como está? Mejor déjeme el preventivo ahorita y, y, y luego le llamo para... Entonces cancelo la cancelación. Le dejo el

preventivo. Yo digo para mi-- y le llamo luego para ver qué dice mi esposo y tal vez lo podemos agarrar unidos y él ya lo agarra en el otro seguro donde ha estado. Bueno, entonces recuerde, está, queda otra vez inscrita en el preventivo y tiene hasta... ¡Guau! Deme un momentico, que creo que... Denme un momentito, por favor, porque apenas veo su fecha. Deme un momentito, que miro aquí una, una fecha. Fue noviembre, veintinueve... Son treinta días que tiene. Ah, y mire, vea, usted me disculpa, pero ya no es elegible para inscribirse. Era hasta, hasta ayer que podía inscribirse, cambiar sus planes. En este momento lo único que puede hacer es quedarse con el que tiene o cancelarlo. Pero ya pasaron treinta días porque ustedes tienen treinta días para inscribirse en seguro médico. Ya pasaron los treinta días. Ayer fue el último día. Entonces, ¿solamente con el preventivo me, me estaría quedando? Sí, señora. Entonces se lo voy a dejar tal cual estaba antes. ¿Y si yo quiero a-algo más para los ojos y así? ¿Ya no puedo? Ya no puede. No, señora. Ya le toca esperar hasta que desee, eh, la próxima inscripción para el seguro médico para su compañía, pues para todos los empleados y eso sería hasta... Deme un momento y ya le digo cuándo va a ser Surge... Hasta agosto. Entre agos-- Tienen dos semanas, de agosto 12 a agosto 26 para inscribirse. Mmm... Ahorita le, le... Mi compañera quiere hacerle otra pregunta. Muchas gracias. Bueno, señora, entonces se lo voy a dejar tal cual está, ¿verdad? Sí. Sí, yo le- Bueno, de todas maneras yo le hablo luego. Ajá. Ajá. Hola. Está bien. Al-- Sí, bueno. Este, soy Laura . Este, le quería preguntar sobre la seguridad médica. Yo sí agarré algo que cubre varias cositas, ¿verdad? Sí. Permítame un momentico, yo termino con las notas de la señora, ¿sí? Denme un segundo- Ok, ok, ok. Un segundito nomás. Sí, sí, sí . Estoy esperando a que guarde esta información. Sí, no pasa nada. Gracias . Ok. Ahora sí. Ajá. Laura, ¿me regala, por favor, el nombre de...? Bueno, me imagino que está con Surge también, ¿verdad? Sí, sí, sí. ¿Y me da los últimos cuatro dígitos de su seguro social? Por favor. Sí. Ochenta y cuatro, doce. ¿Y su apellido? Macedo. Macedo. Ah, con usted era que estaba hablando antes, ¿verdad? Sí, sí, sí, sí. Bueno, señora Macedo, bueno, usted, usted se inscribió en dental, visión y médico. Sí . Pero quisiera saber, el médico, eh, realmente si agarre-- O sea, quiero saber si agarre algo de beneficios que cubre como varias cositas, ¿verdad? Si cubre... El que yo le expliqué, el, el clásico le cubre quinientos dólares al día, máximo, una vez, una vez, pues un día para admisión al hospital. Cincuenta dólares al día, máximo treinta días para beneficio de hospitalización. Cien dólares al día, máximo veinte días para la unidad de cuidados intensivos. Veinticinco dólares al día, máximo treinta días para beneficio de rehabilitación. Quinientos dólares al día, máximo un día para cirugía en el hospital. Eh, doscientos cincuenta dólares al día, máximo dos días para cirugía en el consultorio médico. Cincuenta dólares al día, máximo dos días para la sala de emergencias. Cincuenta dólares al día, máximo cuatro días para el centro de atención urgente. Cincuenta dólares al día, máximo cuatro días para la oficina del médico. Eh, treinta dólares al día, máximo cuatro días para el examen físico, del habla u ocupacional. Ehm, cien dólares al día, máximo un día para pruebas de imagen médica. Veinticinco dólares al día, máximo un día para estudios avanzados. Diez dólares al día, máximo quince días para cobertura de medicamentos, eh, de... para pacientes ambulatorios. Cien dólares al día para ambulancia por tierra y doscientos dólares al día para ambulancia por aire. Quinientos dólares al día una vez para la cirugía preventiva en el hospital o centro hospitalario. Lo de la ambulancia también es una vez. Eh, y para cirugía preventiva en el consultorio médico, doscientos cincuenta dólares al día, máximo un día. Y tiene para la enfermedad crítica con cláusula de beneficios, tiene cinco mil dólares,

eh, en caso de cáncer, ese... Ellos cubren diferentes cosas bajo esa cláusula. Ese es el, el, pues el plan suyo. Ok, ok. Entonces eso quiere decir que si yo voy, ajam, un ejemplo, ¿no? Voy al doctor, quiero checarme, no sé, allá mis partes y chequeos así, al ginecólogo, puedo hacerlo. A ver, eh, aquí dice que le cubre cincuenta dólares al día por visita al médico, pero no para exámenes. El único que cubre el Papanicolau y todo eso es el plan preventivo. No es el médico. Ah, ok. Porque eso es prevención. Ok, ok, ok. Ya, ok. Entonces, ¿puedo cambiarme al preventivo? Usted puede tener los dos si quiere, el preventivo y el médico. Ok, ¿y eso aumenta? Ah, ¿cómo? Claro, el médico le vale diecinueve con cincuenta y tres. Dental... Mmm. A ver, dental serían cuatro con... Ay, ¿cómo fue? No, espéreme. Usted pidió para su esposo y para usted-- Bueno, mejor dicho, le va a aumentar, le va a aumentar, le va a decir cuánto le va a aumentar... Dieciséis dólares con ochenta centavos a lo, lo que ya tiene, que son cuarenta y ocho con doce. Entonces, ¿tendría que pagar como...? Son como... ¿Setenta y algo? Sí, más o menos. Ajá. Ok, ok. Ah... ¿Y eso ya agrega otro poquito más al dental, al de-- y al médico y al de visión? Los preventivos. No, no, no, el preventivo es, es solo-- no tiene nada que ver con el dental y el visión. Esos son para aparte. Ah, ok, solo es para-- ah, ok. Solo es para exámenes físicos, papanicolaous, vacunas, exámenes de sangre, eh... anticonceptivos... Mhm, sí. Ah... Yo digo que sí, por favor. Usted cree que se lo añade. Bueno, deme un segundo, por favor. Sí. Aquí tenemos... ¿Y para usted solamente o su esposo también? Eh, eso es para-- sería agregar doble, entonces, para ambos. Ok, vea, usted en este momento tiene el dental para usted y su esposo, ¿verdad? Mhm, sí. Que son ocho dólares con dos centavos. Tiene el VIP Classic para usted y su esposo, que son treinta y siete dólares con noventa y cinco centavos. Tiene el de visión para usted sola, que es dos dólares con quince centavos. Y si quiere el preventivo para usted y su esposo, serían veintiún dólares con ses-- setenta centavos, y el total de la deducción semanal serían sesenta y nueve dólares con ochenta y dos centavos. Ok, ok. No, entonces quisiera ca-- eh, quisiera cambiar al, al preventivo para ambos, mejor. ¿Y no al médico? Ajá, y no al médico. Ok, entonces quitamos el médico y es preventivo para los dos, o preventivo, visión para usted solamente y dental para los dos. Le valdría treinta y un dólares con ochenta y siete centavos. Ah, ok, sí está bien entonces. Ok, permítame... Porque el preventivo me, me suena a que puedo irme a checar y exámenes y esas cosas. Sí, señora, pero recuerde que el pre-- el preventivo no le cubre visitas al médico si está enferma. Ok. Ni idas al hospital, ¿ok? Ok, ok. Deme un momento, por favor, pongo las notas aquí. Sí, sí, está bien. Bueno, entonces lo que tenemos es dental y preventivo para usted y su esposo y visión para usted solamente, ¿correcto? Ok, sí, correcto. Eh, eh, eh, mmm... Tiene la, lo, lo mismo, tiene que esperar de... de una a dos semanas para que su empleador empiece- A hacer, eh, deducciones. Todo sigue igual, ¿ok? Sí, está bien. Bueno, mira. Ok. ¿Al-algo más que le pueda ayudar hoy día? No, yo digo que está bien, es todo, gracias. Ok, no, gracias a usted por comunicarse con Benefits Sin-a-Card, que tenga un bonito día. Gracias, gracias igualmente. Con gusto. Bye. Bye.

Conversation Format

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

Speaker speaker_1: Buenos días, gracias por comunicarse con Benefits in a Car. Le habla Sara. ¿Podría darme su nombre, por favor?

Speaker speaker_2: Sí, Laura Macedo.

Speaker speaker_1: Hola, señora Laura. Buenos días. ¿Cómo le puedo ayudar?

Speaker speaker_2: Eh... Em... Quiero tener el beneficio de... de la vista, de la... una aseguranza.

Speaker speaker_1: Ok, permítame. Yo-yo encuentro su cuenta primero. ¿Me regala el nombre de la agencia con la que trabaja y los últimos cuatro dígitos de su seguro social? Por favor.

Speaker speaker_2: Sí. Se llama... eh, Surge.

Speaker speaker_1: ¿Sí?

Speaker speaker_3: Surge talking.

Speaker speaker_1: ¿Sí? ¿Y los últimos cuatro dígitos del seguro?

Speaker speaker_2: Ochenta y cuatro, doce.

Speaker speaker_3: Yo no me acuerdo.

Speaker speaker_1: ¿Y su nombre otra vez? ¿Perdón?

Speaker speaker_2: Laura Macedo. Carlos.

Speaker speaker_1: ¿Cuándo...? Ah, ya, ok. Em, por favor, por cuestiones de seguridad, me verifica su dirección y su fecha de nacimiento.

Speaker speaker_2: Sí, es 24 de abril del 2003 y mi dirección es siete, cero, nueve, Sunnyside Court, ah, Antioch, Nashville, Tennessee 37763.

Speaker speaker_1: Y su correo electrónico es macedolaura2003@icloud.com.

Speaker speaker_2: Sí.

Speaker speaker_1: ¿Y su teléfono es seis, dos, nueve, dos, cinco, nueve, siete, ocho, cuarenta?

Speaker speaker_2: Sí.

Speaker speaker_1: Muchas gracias. Ok, usted está bajo su periodo de inscripción y me dice que quiere cobertura de visión. ¿Y qué más?

Speaker speaker_2: Y... Ay, no, la del doctor también.

Speaker speaker_3: No sé acá.

Speaker speaker_2: Sí, sería la de... Pues las tres: visión dental y, y, y este... ¿Cómo se llama?

Speaker speaker_1: La médica.

Speaker speaker_2: Sí, la médica .

Speaker speaker_1: Bueno, a ver, le explico. Primero que todo, ¿la cobertura es para usted sola o alguien más en la familia? Porque los precios cambian.

Speaker speaker_2: No, yo sola. Porque es necesario que si otra persona tiene de que tener seguro, ¿verdad?

Speaker speaker_1: No, no, no, no, no, el seguro es opcional. Si usted lo quiere, se inscribe. Si no lo quiere, no se inscribe. Y si lo quiere para usted sola está bien. O si lo quiere para usted, esposo, hijos o todos juntos, también está bien. O si no lo quiere para ninguno de ellos, solo para usted también está bien. Lo que usted quiera hacer.

Speaker speaker_2: Ok, pero...

Speaker speaker_1: Lo que usted quiera, por favor.

Speaker speaker_2: Ok. Lo que yo-- Ah, el seguro social tiene que tener la persona, ¿verdad? Para, este, para agarrar la seguridad también. Como decir, mi esposo, él no tiene seguro social.

Speaker speaker_1: No, usted es la que tiene que tener seguro. Si ellos lo tienen, pues bien, pero si no lo tiene, se puede poner ceros donde va el número de seguro social y todo el beneficio a mí me-- puede recibir el beneficio. Es el principal el que tiene que tener el seguro social.

Speaker speaker_2: Ah, ok, está bien. Entonces sí voy a querer para mí y para mi esposo.

Speaker speaker_1: Ok, entonces me dice que quiere el de visión.

Speaker speaker_2: Sí, el de visión y, um...

Speaker speaker_1: Le voy a ir explicando uno por uno.

Speaker speaker_2: Ok, ok, ok.

Speaker speaker_1: Bueno. El de visión para usted y su esposo le vale cuatro dólares con treinta y cinco centavos a la semana. Tiene un copago para el examen de la vista de diez dólares, un copago para los lentes y marcos de veinticinco dólares y tiene un subsidio para los marcos de las gafas de ciento treinta dólares. Entonces, ese es para usted y el esposo, ¿verdad? Un momentito, por favor.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: Bueno, visión. El dental le vale para usted y su esposo ocho dólares con dos centavos a la semana. Si va para una visita preventiva como la limpieza, no necesita deducible y le cubre cien por ciento. Si va para una extracción básica que no sea quirúrgica, le cubre ochenta por ciento, para una calcha regular, para radiografías, ellos cubren ochenta por ciento después de cincuenta dólares de deducible. El máximo que cubre al año por persona son setecientos cincuenta dólares, pero ellos no cubren ningún procedimiento mayor

como tratamiento de conducto, em, eh, mmm, frenillos, eh, cajas de dientes, coronas... Esas cosas así, los tratamientos mayores no los cubre.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: Bueno, entonces dental para empleado y esposa. Ahora, con respecto al médico, ellos ofrecen tres, uno, dos, tres, cuatro planes. El primer-- voy a empezar desde el más económico hasta el más-- hasta el más caro. El primer plan se llama Stay Healthy MS. Ese plan no le va a cubrir ninguna visita al médico si usted está enferma o si necesita hospitalización, porque este es un plan preventivo, pero le cubre un examen físico al año, mamografías, colonoscopia, en caso tal que necesite, eh, un chequeo de cáncer de colon, eh, mamografía, el Papanicolau, le cubre los antisépticos-- ah, no, anti-anticonceptivos para la mujer, siempre y cuando sean aprobados por la FDA. Eh, vacunas, eh, un examen físico al año, le cubre prescripciones médicas bajo FreeRx. Eh, tiene cuidado virtual urgente, o sea, digamos que usted, em, digamos que tiene un pinkeye, ¿verdad? Que, que tiene la mirada china esta que dicen y necesita claro que se lo puede hacer por videollamada y él le puede mandar medicamentos por ahí. Es para el virtual en quejas y le cubren exámenes de sangre, la presión, de sida, exámenes de tuberculosis, cosas así. Ese plan para usted le vale \$21,70 a la semana. Hay dos planes más que no cubren nada de lo preventivo, pero son médicos, o sea, le ayudarían a cubrir algo de lo que es hospitalización, visita al médico si está enferma, visita a la sala de urgencias, se llaman VIP standard y VIP classic. La diferencia entre estos dos es que VIP standard no cubre beneficios de rehabilitación ni de cuidados intensivos, el VIP classic sí, y el VIP classic cubre un poquito más en cuanto a dinero. Por ejemplo, le voy a dar un ejemplo. Si usted necesita una cirugía en el hospital, el VIP standard va a ayudarlo con \$250 al día una vez, y el VIP class le va a ayudar con \$500 al día una vez. Y ya el dinero que valga la cirugía, ese ya lo cubre usted. Para la cirugía en el consultorio médico, igual, el VIP standard cubre \$125 al día dos veces, y el VIP clásico... Disculpe, por favor. Y el VIP classic cubre \$150 al día dos veces. Para la sala de emergencias, cada uno cubre \$50 al día dos veces. Para el centro de atención urgente, cada uno cubre \$50 al día dos veces. Entonces, esos son como los que más se usan. El VIP Standard le vale \$33,46 a la semana y el VIP Classic le vale \$37,95 a la semana. El último plan se llama MVP o es el plan de valor mínimo. Este es el único seguro mayor que ellos están ofreciendo. Para usted y su esposo son \$1,084,32 al mes y cubre todo lo que ellos están ofreciendo, el 100%, después de que alcancen el deducible, que es por participante, 6500 dólares dentro de la red y fuera de la red, 14,700.. Okay, ya usted me diga cuál quiere.

Speaker speaker_2: Okay. El de... Okay. Para mi esposo nada más quisiera el dental y el médico, y el médico que sea el segundo, me había dicho que es de... Perdón, ¿de cuánto?

Speaker speaker_1: El segundo médico...

Speaker speaker_2: Es como el Classic, algo así, ¿no? O el otro- El VIP Classic, okey, vea.

Speaker speaker_1: El VIP Standard le vale 33,46 y el clásico 37,95.

Speaker speaker_2: Pero ya ahí el Classic es para los dos, ¿verdad? 33. Sí. Okey, ese quisiera para los dos, el médico y el De visión, él no necesita, él está bien de la vista, pero yo sí necesito darle.

Speaker speaker_1: Solamente para los de visión. Okey, mire. Sí. Sería el médico para los dos, \$37,95 a las semanas. El dental para los dos, \$8,02 a las semanas. Y el de visión para usted solamente, \$2,15 a las semanas. ¿Está bien? ¿Es correcto?

Speaker speaker_2: Sí.

Speaker speaker_1: Entonces, las deducciones semanales van a ser \$48,12. Eso es lo que le van a sacar a usted del cheque para cubrir el seguro médico. Necesita esperar una o dos semanas para que su empleador empiece a hacer deducciones. Una vez vea la primera deducción, eso quiere decir que al lunes siguiente, ahí es cuando su cobertura viera de ser activa. Y va a recibir las tarjetas de beneficio para finales de esa misma semana después de la primera deducción. Si ve que no recibe las tarjetas o algo así, nos llama y nosotros le podemos mandar tarjetas virtuales mientras llegan las originales a la casa.

Speaker speaker_2: Okey, está bien.

Speaker speaker_1: Bueno, deme un momentico. Gracias. Porque necesito... Con mucho gusto. Necesito aquí la información de su señor. El primer nombre, ¿cuál es su nombre?

Speaker speaker_2: Isaac Junior.

Speaker speaker_1: I-s-t-a-c?

Speaker speaker_2: Sí, Isaac.

Speaker speaker_1: Junior, okey. Y el apellido?

Speaker speaker_2: Villegas Rita.

Speaker speaker_1: Villegas Rita, con una sola T?

Speaker speaker_2: Sí, es R-I-T-A, Rita Villegas. Villegas con V. Y ese de ella.

Speaker speaker_1: El social es cero, ¿verdad? No tiene.

Speaker speaker_2: Sí, no.

Speaker speaker_1: Y la fecha de nacimiento del señor Villegas.

Speaker speaker_2: El 12 de julio de 1994.

Speaker speaker_1: De julio de 1994, ¿verdad? Sí. Listo, muchas gracias. Yo creo que eso es prácticamente todo. ¿Alguna otra cosa más que le pueda ayudar hoy día?

Speaker speaker_2: No, sería... Sí, esta otra persona que también quiere ver lo de desodorante y trabajamos igual donde él está.

Speaker speaker_1: Ok, deme un momento, yo termino con sus notas y ya me puede pasar la otra persona. Le parece?

Speaker speaker_4: Ok, está bien, está bien.

Speaker speaker_1: Gracias . Bueno, ya casi terminamos aquí con esto. Yo creo que lo tenemos ya todo. Bueno, ahora sí. Eh... Si quiere, pues puede poner a su compañera.

Speaker speaker_4: Ah, ok. Ok, está bien. Gracias.

Speaker speaker_1: Ah, bueno, con mucho gusto. ¿Algo más que le pueda ayudar?

Speaker speaker_4: No, sería todo. Gracias.

Speaker speaker_1: Perfecto. Con mucho gusto. Gracias entonces por comunicarse con Benefits ?Sí, buenas tardes. O buenos días, disculpe. Habla con Sara de Benefits . ¿Con quién tengo el gusto?

Speaker speaker_4: Con Ivonne Martínez.

Speaker speaker_1: Señora Martínez. ¿Cómo le puedo ayudar?

Speaker speaker_4: Pues también estoy trabajando así con staffing .

Speaker speaker_1: Ajá.

Speaker speaker_4: Y quería ver un plan para aseguranza.

Speaker speaker_1: Ok. ¿Me regala, por favor? El... Bueno, me regala los últimos cuatro dígitos de su seguro social?

Speaker speaker_4: Permítame. Ochenta y tres, cuarenta y tres.

Speaker speaker_1: Martínez me dijo. ¿Verdad?

Speaker speaker_4: Sí.

Speaker speaker_1: Ay, sí. Ay, de Martínez Chiquillo.

Speaker speaker_4: Correcto.

Speaker speaker_1: Señora Martínez Chiquillo, por cuestiones de seguridad, por favor me verifica su dirección y su fecha de nacimiento.

Speaker speaker_4: Ah... 142 3rd Ave, Park.

Speaker speaker_5: Buenas tardes. ?Buenos días. ?Buenos días. ?Bien?

Speaker speaker_1: La ciudad y el estado.

Speaker speaker_4: Nashville, Tennessee.

Speaker speaker_1: Ok. ¿Su fecha de nacimiento?

Speaker speaker_4: 5 de septiembre de 1971.

Speaker speaker_1: Su correo electrónico es jaidechiquillo at gmail punto com.

Speaker speaker_4: Sí.

Speaker speaker_1: Teléfono seis, uno, cinco, seiscientos, uno, cinco, dos, tres.

Speaker speaker_4: Sí.

Speaker speaker_1: Gracias... Bueno, resulta que usted empezó a trabajar antes que su compañera. Usted ya la tiene en lista para... Bueno, ya, ya mandaron a, a, a inscribirla en un seguro que es preventivo. Ese es en el que los ponen automáticamente. Ese plan le va a cubrir un examen físico al año, exámenes de la presión, eh, exámenes de la presión, exámenes de colesterol, de cáncer colorrectal, tropa nicolao, depresión de diabetes, hepatitis, eh, sífilis, C y H, cancer del pulmón con tuberculosis. Le dan, a ver... le cubre suplementos médicos bajo Priarex o medicina, eh, le cura cosas como influenza, tétanos, difteria, tosferina, varicela, culebrilla, sarampión, VPH, papera, rubéola, neumococo, meningococo y hepatitis A y B, eh, y le cubre... deme un momentico, llegó hasta allá... y le cubre pre-- médicamente, y le cubre cuidado urgente, pero como en videollamada, virtualmente. Ese plan es preventivo solamente. La pusieron a usted en ese plan. ¿Usted quiere, pues quedarse con ese plan o quiere que se lo cancele?

Speaker speaker_4: ¿En ese plan cuánto voy a pagar?

Speaker speaker_1: Este le vale dieciséis dólares con ochenta centavos, pero la compañía contribuye... ellos contribuyen con un dólar con sesenta y cuatro centavos a la semana, o sea que su deducción para ese plan serían quince dólares con dieciséis centavos. Este no le va a cubrir idas al médico ni idas al hospital, es solamente preventivo.

Speaker speaker_4: ¿Y eso? ¿Y eso que puede ir al hospital y al médico y quiero de la, la vista y los dientes?

Speaker speaker_1: Bueno. Eh, bueno, pero primero terminemos con esto, ¿usted lo quiere o no lo quiere? Porque tengo-- tendría que cancelar si no lo quiere.

Speaker speaker_4: No, por eso. Lo que pasa que está bien eso, pero también necesito ir al médico.

Speaker speaker_1: Bueno, los de ir al médico son tres, uno se llama VIP Standard y otro VIP Classic. ¿El seguro sería para usted solamente o alguien más en la casa? ¿Esposo, hijos?

Speaker speaker_4: Eeeh, tres hijos, pero son mayores, no hay problema.

Speaker speaker_1: Tendrían que ser menores de veinticinco años si los quiere poner en el plan.

Speaker speaker_4: Ah, pues no, son mayores.

Speaker speaker_1: Bueno.

Speaker speaker_4: Entonces solo para mí.

Speaker speaker_1: Ok, tenemos el VIP Classic, el VIP-- ah, mire, Standard y el Classic. El Standard le vale, mmm, diecisiete dólares con sesenta y tres centavos a la semana y el Clásico le vale diecinueve dólares con cincuenta y tres centavos. Em... la diferencia, la mayor diferencia entre estos dos es que--El VIP estándar no cubre la unidad de cuidados intensivos, ni los beneficios de rehabilitación, ni la cirugía preventiva en el hospital, ni la cirugía preventiva en el consultorio médico. Pero de resto, todos-- los dos cubren lo mismo, mire. Por ejemplo, para admisión al hospital le cubren quinientos dólares al día, máximo un día. Y para

la hospitalización, cada uno le cubre cincuenta dólares al día por treinta días. El... Para la unidad de cuidados intensivos, el VIP estándar no lo cubre, el VIP classic le cubre cien dólares al día por veinte días. Para la rehabilitación, VIP estándar no lo cubre. VIP classic le cubre veinticinco dólares al día, máximo treinta días. Para cirugía en el hospital, el VIP estándar cubre doscientos cincuenta dólares al día una vez y el VIP classic quinientos dólares al día una vez. A lo que me refiero con esto es, si usted, eh, digamos que, mmm... va a ir al médico, ¿verdad? Que so-- el, el, el seguro le cubre cincuenta dólares por visita, pero la visita vale más de los cincuenta dólares, entonces usted es responsable por el extra, el balance, después de que el seguro cubre, ¿me entiende?

Speaker speaker_4: Mhm, mhm.

Speaker speaker_1: Bueno, el VIP classic le vale diecinueve cincuenta y tres y el VIP estándar diecisiete sesenta y tres. Y el último plan que hay, que este sí es un plan de, eh, de beneficios mayores, eh... se llama plan de valor mínimo y ese plan a usted le vale quinientos dólares con veinticinco cen-- al mes. Quinientos veinticinco dólares con ochenta y dos centavos al mes.

Speaker speaker_4: Mhm.

Speaker speaker_1: Entonces, ya usted me dirá cuál quiere, cuál de los tres.

Speaker speaker_4: Yo creo que el segundo.

Speaker speaker_1: ¿El estándar?

Speaker speaker_4: El segundo que me mencionó. Mmm.

Speaker speaker_1: El estándar. Ok. Bueno, entonces ahorita vamos al lado-- al otro. ¿Quiere quedarse con el preventivo or no?

Speaker speaker_4: Ah... No.

Speaker speaker_1: No quiere preventivo.

Speaker speaker_4: Ajá. Yo digo que solo uno.

Speaker speaker_1: Solo... Bueno, entonces mire lo que va a pasar aquí. Yo voy a cancelar, este... preventivo. Como ese plan ya lo mandaron a, a hacer, usted va a ver una o dos deducciones por ese plan antes de que se cancele por completo. Ahora le voy a poner-

Speaker speaker_4: Perdón. Si me quedo con el preventivo, ¿y el otro, eh, me sube la tarifa mucho? No.

Speaker speaker_1: Ok, sería por el-- ¿Cuál, cuál es el que quiere usted, el estándar o el clásico?

Speaker speaker_4: Ah... El estándar. ¿Cuál es el costo del estándar, no?

Speaker speaker_1: Diecisiete con sesenta y tres. Y el clásico, diecinueve con cincuenta y tres.

Speaker speaker_4: No, está bien, el clásico, entonces.

Speaker speaker_1: Si usted se queda con el clásico y con el preventivo, serían como treinta y seis dólares la cuota semanal. Pero si quiere solamente el clásico, son diecinueve con cincuenta y tres.

Speaker speaker_4: En el clásico, ¿qué beneficios no tengo del preventivo?

Speaker speaker_1: Son completamente diferentes. En el clásico no hay nada de prevención. Son dos planes completamente diferentes. El clásico es el que le, le, le cubre la ida al médico y al hospital. Bueno, le ayuda con alguno de los gastos, no es que lo vaya a cubrir todo. Le ayuda con alguno de los gastos. El preventivo no le cubre nada de idas al médico si está enfermo. Solo un examen físico al año, exámenes de la presión arterial, del colesterol... Pero no, no, no les cubre el, el... ni hospitalización, ni cirugías, ni visitas al médico si está enferma.

Speaker speaker_4: Este, yo creo que, que mejor lo voy a hacer más tarde cuando esté mi esposo para ver si lo podemos agarrar juntos, porque él lo agarra por separado también.

Speaker speaker_1: Bueno, a ver un momentito. ¿Entonces lo dejo así cancelado como está?

Speaker speaker_4: Mejor déjeme el preventivo ahorita y, y, y luego le llamo para...

Speaker speaker_1: Entonces cancelo la cancelación. Le dejo el preventivo.

Speaker speaker_4: Yo digo para mi-- y le llamo luego para ver qué dice mi esposo y tal vez lo podemos agarrar unidos y él ya lo agarra en el otro seguro donde ha estado.

Speaker speaker_1: Bueno, entonces recuerde, está, queda otra vez inscrita en el preventivo y tiene hasta... ¡Guau! Deme un momentito, que creo que... Denme un momentito, por favor, porque apenas veo su fecha. Deme un momentito, que miro aquí una, una fecha. Fue noviembre, veintinueve... Son treinta días que tiene. Ah, y mire, vea, usted me disculpa, pero ya no es elegible para inscribirse. Era hasta, hasta ayer que podía inscribirse, cambiar sus planes. En este momento lo único que puede hacer es quedarse con el que tiene o cancelarlo. Pero ya pasaron treinta días porque ustedes tienen treinta días para inscribirse en seguro médico. Ya pasaron los treinta días. Ayer fue el último día.

Speaker speaker_4: Entonces, ¿solamente con el preventivo me, me estaría quedando?

Speaker speaker_1: Sí, señora. Entonces se lo voy a dejar tal cual estaba antes.

Speaker speaker_4: ¿Y si yo quiero a-algo más para los ojos y así? ¿Ya no puedo?

Speaker speaker_1: Ya no puede. No, señora. Ya le toca esperar hasta que desea, eh, la próxima inscripción para el seguro médico para su compañía, pues para todos los empleados y eso sería hasta... Deme un momento y ya le digo cuándo va a ser Surge... Hasta agosto. Entre agos-- Tienen dos semanas, de agosto 12 a agosto 26 para inscribirse.

Speaker speaker_4: Mmm... Ahorita le, le... Mi compañera quiere hacerle otra pregunta. Muchas gracias.

Speaker speaker_1: Bueno, señora, entonces se lo voy a dejar tal cual está, ¿verdad?

Speaker speaker_4: Sí. Sí, yo le- Bueno, de todas maneras yo le hablo luego.

Speaker speaker_1: Ajá. Ajá.

Speaker speaker_6: Hola.

Speaker speaker_1: Está bien. Al-- Sí, bueno.

Speaker speaker_6: Este, soy Laura . Este, le quería preguntar sobre la seguridad médica. Yo sí agarré algo que cubre varias cositas, ¿verdad?

Speaker speaker_1: Sí. Permítame un momentico, yo termino con las notas de la señora, ¿sí? Denme un segundo-

Speaker speaker_6: Ok, ok, ok.

Speaker speaker_1: Un segundito nomás.

Speaker speaker_6: Sí, sí, sí .

Speaker speaker_1: Estoy esperando a que guarde esta información.

Speaker speaker_6: Sí, no pasa nada.

Speaker speaker_1: Gracias . Ok. Ahora sí.

Speaker speaker_6: Ajá.

Speaker speaker_1: Laura, ¿me regala, por favor, el nombre de...? Bueno, me imagino que está con Surge también, ¿verdad?

Speaker speaker_6: Sí, sí, sí.

Speaker speaker_1: ¿Y me da los últimos cuatro dígitos de su seguro social? Por favor.

Speaker speaker_6: Sí. Ochenta y cuatro, doce.

Speaker speaker_1: ¿Y su apellido?

Speaker speaker_6: Macedo.

Speaker speaker_1: Macedo. Ah, con usted era que estaba hablando antes, ¿verdad?

Speaker speaker_6: Sí, sí, sí, sí.

Speaker speaker_1: Bueno, señora Macedo, bueno, usted, usted se inscribió en dental, visión y médico.

Speaker speaker_6: Sí . Pero quisiera saber, el médico, eh, realmente si agarre-- O sea, quiero saber si agarre algo de beneficios que cubre como varias cositas, ¿verdad? Si cubre...

Speaker speaker_1: El que yo le expliqué, el, el clásico le cubre quinientos dólares al día, máximo, una vez, una vez, pues un día para admisión al hospital. Cincuenta dólares al día,

máximo treinta días para beneficio de hospitalización. Cien dólares al día, máximo veinte días para la unidad de cuidados intensivos. Veinticinco dólares al día, máximo treinta días para beneficio de rehabilitación. Quinientos dólares al día, máximo un día para cirugía en el hospital. Eh, doscientos cincuenta dólares al día, máximo dos días para cirugía en el consultorio médico. Cincuenta dólares al día, máximo dos días para la sala de emergencias. Cincuenta dólares al día, máximo cuatro días para el centro de atención urgente. Cincuenta dólares al día, máximo cuatro días para la oficina del médico. Eh, treinta dólares al día, máximo cuatro días para el examen físico, del habla u ocupacional. Ehm, cien dólares al día, máximo un día para pruebas de imagen médica. Veinticinco dólares al día, máximo un día para estudios avanzados. Diez dólares al día, máximo quince días para cobertura de medicamentos, eh, de... para pacientes ambulatorios. Cien dólares al día para ambulancia por tierra y doscientos dólares al día para ambulancia por aire. Quinientos dólares al día una vez para la cirugía preventiva en el hospital o centro hospitalario. Lo de la ambulancia también es una vez. Eh, y para cirugía preventiva en el consultorio médico, doscientos cincuenta dólares al día, máximo un día. Y tiene para la enfermedad crítica con cláusula de beneficios, tiene cinco mil dólares, eh, en caso de cáncer, ese... Ellos cubren diferentes cosas bajo esa cláusula. Ese es el, el, pues el plan suyo.

Speaker speaker_6: Ok, ok. Entonces eso quiere decir que si yo voy, ajam, un ejemplo, ¿no? Voy al doctor, quiero checarme, no sé, allá mis partes y chequeos así, al ginecólogo, puedo hacerlo.

Speaker speaker_1: A ver, eh, aquí dice que le cubre cincuenta dólares al día por visita al médico, pero no para exámenes. El único que cubre el Papanicolau y todo eso es el plan preventivo. No es el médico.

Speaker speaker_6: Ah, ok.

Speaker speaker_1: Porque eso es prevención.

Speaker speaker_6: Ok, ok, ok. Ya, ok. Entonces, ¿puedo cambiarme al preventivo?

Speaker speaker_1: Usted puede tener los dos si quiere, el preventivo y el médico.

Speaker speaker_6: Ok, ¿y eso aumenta? Ah, ¿cómo?

Speaker speaker_1: Claro, el médico le vale diecinueve con cincuenta y tres. Dental...

Speaker speaker_6: Mmm.

Speaker speaker_1: A ver, dental serían cuatro con... Ay, ¿cómo fue? No, espéreme. Usted pidió para su esposo y para usted-- Bueno, mejor dicho, le va a aumentar, le va a aumentar, le va a decir cuánto le va a aumentar... Dieciséis dólares con ochenta centavos a lo, lo que ya tiene, que son cuarenta y ocho con doce.

Speaker speaker_6: Entonces, ¿tendría que pagar como...?

Speaker speaker_1: Son como...

Speaker speaker_6: ¿Setenta y algo?

Speaker speaker_1: Sí, más o menos.

Speaker speaker_6: Ajá. Ok, ok. Ah... ¿Y eso ya agrega otro poquito más al dental, al de-- y al médico y al de visión? Los preventivos.

Speaker speaker_1: No, no, no, el preventivo es, es solo-- no tiene nada que ver con el dental y el visión. Esos son para aparte.

Speaker speaker_6: Ah, ok, solo es para-- ah, ok.

Speaker speaker_1: Solo es para exámenes físicos, papanicolaous, vacunas, exámenes de sangre, eh... anticonceptivos...

Speaker speaker_6: Mhm, sí. Ah... Yo digo que sí, por favor.

Speaker speaker_1: Usted cree que se lo añade. Bueno, deme un segundo, por favor.

Speaker speaker_6: Sí.

Speaker speaker_1: Aquí tenemos... ¿Y para usted solamente o su esposo también?

Speaker speaker_6: Eh, eso es para-- sería agregar doble, entonces, para ambos.

Speaker speaker_1: Ok, vea, usted en este momento tiene el dental para usted y su esposo, ¿verdad?

Speaker speaker_6: Mhm, sí.

Speaker speaker_1: Que son ocho dólares con dos centavos. Tiene el VIP Classic para usted y su esposo, que son treinta y siete dólares con noventa y cinco centavos. Tiene el de visión para usted sola, que es dos dólares con quince centavos. Y si quiere el preventivo para usted y su esposo, serían veintiún dólares con ses-- setenta centavos, y el total de la deducción semanal serían sesenta y nueve dólares con ochenta y dos centavos.

Speaker speaker_6: Ok, ok. No, entonces quisiera ca-- eh, quisiera cambiar al, al preventivo para ambos, mejor.

Speaker speaker_1: ¿Y no al médico?

Speaker speaker_6: Ajá, y no al médico.

Speaker speaker_1: Ok, entonces quitamos el médico y es preventivo para los dos, o preventivo, visión para usted solamente y dental para los dos. Le valdría treinta y un dólares con ochenta y siete centavos.

Speaker speaker_6: Ah, ok, sí está bien entonces.

Speaker speaker_1: Ok, permítame...

Speaker speaker_6: Porque el preventivo me, me suena a que puedo irme a checar y exámenes y esas cosas.

Speaker speaker_1: Sí, señora, pero recuerde que el pre-- el preventivo no le cubre visitas al médico si está enferma.

Speaker speaker_6: Ok.

Speaker speaker_1: Ni idas al hospital, ¿ok?

Speaker speaker_6: Ok, ok.

Speaker speaker_1: Deme un momento, por favor, pongo las notas aquí.

Speaker speaker_6: Sí, sí, está bien.

Speaker speaker_1: Bueno, entonces lo que tenemos es dental y preventivo para usted y su esposo y visión para usted solamente, ¿correcto?

Speaker speaker_6: Ok, sí, correcto.

Speaker speaker_1: Eh, eh, eh, mmm... Tiene la, lo, lo mismo, tiene que esperar de... de una a dos semanas para que su empleador empiece- A hacer, eh, deducciones. Todo sigue igual, ¿ok?

Speaker speaker_6: Sí, está bien.

Speaker speaker_1: Bueno, mira.

Speaker speaker_6: Ok.

Speaker speaker_1: ¿Al-algo más que le pueda ayudar hoy día?

Speaker speaker_6: No, yo digo que está bien, es todo, gracias.

Speaker speaker_1: Ok, no, gracias a usted por comunicarse con Benefits Sin-a-Card, que tenga un bonito día.

Speaker speaker_6: Gracias, gracias igualmente.

Speaker speaker_1: Con gusto. Bye.

Speaker speaker_6: Bye.