

Transcript: Sara

Marulanda-521118002946048-5361896453750784

Full Transcript

Buenos días. Buenos días, ¿cómo le puedo ayudar? Sí, ah... Yo estoy llamando para... a ver si me pueden dar alguna orientación sobre los planes médicos que tienen. Claro que sí, con gusto. ¿Usted con qué agencia trabaja? Yo trabajo para la agencia HSS. Healthcare Services & Staffing Solutions. Si me regala, por favor, los ul-- los últimos cuatro dígitos de su seguro social para ubicarlo en el sistema. Okey, me... cuarenta y cuatro, seis, tres. ¿Y su nombre? Miguel Lao Guzmán . Okey, señor Guzmán. Y por cuestiones de seguridad, me verifica, por favor, su dirección y fecha de nacimiento. Ah, mi fecha de nacimiento es enero diecisiete del 1990 y mi dirección es, ah, catorce Oakwood North, en Norwich, Connecticut. Usted se ha mudado, que tenemos otra dirección acá. Sí, la dirección vieja sería seis, cero-- La dirección vieja es seis, cero, tres, Boswell Avenue, apartamento cuatro. Eso, ya la tenemos, sí. ¿Quiere que deje la viejita o le pongo la nueva? Sí, póngame la nueva, por favor. Yo la puse, yo la puse hace rato, pero no se ha... se ve que no se ha actualizado. Okey. ¿Catorce, qué? Catorce Oakwood North, en Norwich, Connecticut. Me lo desletra, por fa... Okey. Ah, eh... Es catorce... A... No, no, mentira. Catorce, O, A, K de kilo, doble V, que viene siendo W , doble O, D de dedo y eso es todo. Okey. Es, eh... catorce Oakwood North, ¿me dice? ¿O Road? North, eh... sería Oakwood North, sería... El North se escribe K-N-O. Como en norte, O north. Sí, North. A-N-O, ¿qué? K-N-O, doble I. North, okey. ¿Tiene algún número de apartamento? Es ese mismo, está mucho. Es que-- es que la neta es sencilla. Bueno, y su correo electrónico es michelaoguzmán@gmail.com. Es correcto. ¿Y su teléfono ocho, sesenta, siete, diez, cero, siete, cuatro, seis? No, eh... por favor, actualícemelo, porque tengo otro nuevo. ¿Y cuál es? Sería ocho, sesenta, ocho, seis, cinco, cuarenta y tres, doce . Okey, listo. Bueno, primera pregunta: ¿Usted cuándo empezó a trabajar con la compañía? Ah, okey. Ah... Yo anteriormente, eeh, empecé a trabajar porque a mí me descuidaron una vez. Pero en esta segunda vuelta yo empecé en abril, a finales de abril. ¿De este mes? No, del año pasado. ¿Y ha trabajado todo el tiempo recorrido con ellos? Sí, sí, he trabajado con ellos. Bueno, vea, si usted empezó en abril del año pasado... en este momento usted no es elegible, porque hay tres formas para inscribirse. La primera sería los primeros treinta días desde que recibe el primer cheque, ¿no? Lo cual ese ya hace tiempo que pasó. La segunda sería durante, eh... lo que llaman, eh... el open enrollment, las inscripciones generales para la... para los empleados. Aquí estoy mirando qué fecha. Disculpa, pero ya llevo-- ya yo llevo un año trabajando con ustedes. Sí, por eso le estoy diciendo. Lo-- la inscrip-- Okey, hay tres formas de inscribirse. La primera es durante su periodo personal de inscripción. Y ese... Eso fue los-- los primeros treinta días, cuando usted reciba su primer cheque. Desde ahí cuenta treinta días y ese es su periodo personal. Después de treinta días ya tiene que esperar hasta que haya la apertura general para todos los empleados. Porque como no lo hizo en esos treinta días, entonces la otra opción es la apertura general para todos los empleados y eso

es... Le voy a decir, desde octubre veintiuno a noviembre veintisiete. O sea, le tocaría esperar ahí. O la otra opción para inscribirse es: si durante estos últimos treinta días, contando de hoy para atrás, se ha casado, se ha divorciado, ha tenido un bebé, ha adoptado un niño o ha perdido la cobertura involuntariamente con otra compañía. ¿Tiene alguna de esas opciones? Sí, yo perdí Hospital. ¿Perdió qué? Perdió, el... perdí el plan médico de Hospital. Okey, ¿cuándo lo? Ah, lo perdí... hacen como... El ven-- lo perdí el 24 de marzo. De marzo... Estamos a diez-- Bueno, todavía, eh, calificaría para un qualify el veinte de mayo. Pues mire, lo que voy a hacer. Yo le voy a mandar a usted un correo que se llama Evento de vida que califica o un qualify. ¿Quiere que lo mande en inglés o en español? En español, por favor. Okey, voy a mirar a ver si lo tenemos en español. Deme un momentito . Eso.Ok, si lo tenemos en español. Bueno, se lo voy a enviar. Aquí lo que hace es que le están pidiendo que por favor mande, eh, como información sobre la pérdida del seguro. Por ejemplo, ahí, ahí le explican, ahí le dan las instrucciones, ¿verdad? Ok. Entonces le voy a mandar ese, ese correo y usted por favor nos lo devuelve con la información. No es sino que pegue de ahí la información que le pide y nos lo devuelva y entonces ya eso se va a ir a la oficina principal. Ellos van a ver si, si es elegible y para qué planes es elegible. Bueno, eso por un lado. Por otro lado, lo que-- le voy a mandar otro correo con los planes que está ofreciendo la compañía suya. Ok. ¿Ok? Deme un momentito que estoy trabajando en eso. Este sistema está más lento. Yo no sé por qué... No se preocupa, yo espero. Ay, muchas gracias. Ok. Ok, yo aquí... ¿Usted...? Bueno, entonces se lo voy a mandar también en español. Ok, sí, sí mándelo así. Perdón, te lo voy a mandar. ¿Usted quiere que también se los explique por teléfono? Eh, que ellos, eh, digan si, si es elegible o no para la inscripción, ¿qué quiere hacer? Sí, que me lo expliquen por teléfono. Perdón. Se le quebró la voz. ¿Me repite? Sí, que me lo expliquen por teléfono, por favor. Ok, bueno, termino aquí con este correo y ya se lo explico. Deme un momentito, por favor. Ok. ¿Usted puede mirar a ver si, si, si le llegó el, el primer correo que le envié? Sí, señora, deme, dame un segundito. Sí, señor. Gracias. Es importante saber que usted los está recibiendo. Aaaam, sí. Ok, bueno, entonces, em, le voy a explicar los beneficios. Su compañía está ofreciendo un plan que es preventivo solamente. Ese no cubre, eh, visitas al médico si está, eh, enfermo, pero cubre, eh, cuidado preventivo, un examen físico al año, exámenes de la presión, del colesterol, vacunas, colonoscopia. Bueno, todo eso se lo cubre cien por ciento. Eh, incluye prescripciones médicas, cobertura de presip-- prescripciones médicas por medio de PRX y le incluye algo que se llama Virtual Urgent Care. Digamos que, si necesita este cuidado de emergencia, se lo hacen virtualmente como una videollamada. ¿Sería para usted solo o alguien más? Para mí solo. Ok, este plan para usted solo va a quince dólares con setenta y cinco centavos a la semana. El siguiente plan es un plan médico, se llama VIP Standard. No incluye nada de lo que le acabe de explicar del otro plan, ¿verdad? Pero incluye lo que es lo médico. Por ejemplo, si necesita que lo admitan al hospital, ellos cubren quinientos dólares al día, una vez. Eh, si tiene, lo hospitalizan, ellos cubren cincuenta dólares al día por treinta días. Eh, si necesita una cirugía en el hospital, ellos le cubren doscientos cincuenta dólares al día, una vez. Por cirugía en el consultorio médico, le cubren cie-- ciento veinticinco dólares al día dos veces. Si tiene que ir a la sala de emergencias, ellos cubren cincuenta dólares al día dos veces. Si tiene que ir al centro de atención urgente, ellos cubren cincuenta dólares al día cuatro veces. Si tiene que ir a una consulta médica, le cubren cincuenta dólares al día cuatro veces. Bueno, tienen otro, otro par de, de coberturas allí, eh, y, y cubren, em, prescripciones médicas diez, veinte,

treinta dólares por genérica y tiene un descuento en medicamentos no genéricos. Em, bueno, ese plan le vale dieciséis dólares con ochenta y un centavos a la semana. El siguiente plan, este incluye lo primero que le expliqué, el, el preventivo. Más médico, funciona un poquito diferente, le explico. Lo médico es, si usted va a ir al médico, tiene un copago de diez dólares por visita y tiene cuatro visitas al año. Si va a ir al especialista, tiene un copago de cincuenta dólares al día y tiene cuatro visitas al año. Y si va a ir al centro de atención urgente, tiene un copago de sesenta dólares por visita y tiene un límite de cuatro visitas al año. Le cubren mil dólares al día por admisión, una vez, ad-- admisión al hospital, cien dólares al día por treinta días de hospitalización, quinientos dólares al día co-- una vez, eh, por cirugía en el hospital, eh, ciento veinticinco dólares al día, una vez por cirugía en el consultorio médico. Eh, incluye los productos del veinticuatro horas grupo de accidente. Incluye, como le digo, el cuidado preventivo. A ver, espere un minutito que se me frizzeó el sistema. Okey. Bueno, bueno.

¿Qué más le cubre? Eh, le cubre lo que es la colonoscopia, exámenes de sida, de cáncer de pulmón, del-- de la presión arterial, eh, de diabetes, de hepatitis, eh, asesoramiento para prevenir las infecciones de transmisión sexual, una dieta saludable, le cubre aspirinas, estatinas, vacunas de la influenza, tétano, difteria, tosferina, culebrilla, sarampión, eh, hepatitis A y B, rubeola, paperas. Le cubre un examen físico al año y este plan le vale cuarenta y dos dólares con sesenta y un centavos a la semana. Ahora, digamos que usted no quiere nada de médicos, sino que quiere visión o dental o seguro de vida o incapacidad a corto plazo. Eh, todos esos, todos esos... Es que el seguro es como que usted lo pone por pedacitos, lo que usted necesita, usted se lo añade y si no lo necesita, no se lo añade.

Tiene-- También puede tener cobertura de medicamentos, eh, si no tiene los otros planes que usted escoge, entonces puede tener cobertura de medicamento a cinco dólares con noventa y nueve centavos por la, por semana. El dental, por ejemplo, le vale tres dólares con treinta y ocho centavos a la semana. El de visión le vale un dólar con noventa y nueve centavos a la semana. El seguro de vida le vale un dólar con noventa y seis centavos a la semana.

Incapacidad a corto plazo son tres dólares con sesenta y seis centavos. Enfermedades físicas con beneficio para el cáncer son dos dólares con treinta y tres centavos. Veinticuatro horas grupo de accidentes, un dólar con ochenta y seis centavos. Eh, salud mental, un dólar con treinta y ocho centavos. Em, IDX Social Plus, que es, eh, como protección contra robo de identidad, es un dólar con ochenta centavos. Eh, si quiere, puede también pagar un plan que se llama Virtual Primary Care, o sea que lo ve a cualquier médico, videollamada, eh, le vale cinco dólares con noventa y nueve centavos a la semana. O sea, es muy versátil, hay muchas cosas que usted pueda incluir o dejar fuera lo que no necesite. Ok, pues yo tengo el librito aquí, ¿verdad? Que tiene todos los planos. Sí, ya se lo mandé. Yo-- Sí, yo lo voy a leer y cualquier cosa, pues llenaré la... ¿Verdad?, la solicitud la puedo llenar, pues. Donde me lo envía, ¿verdad? Sí, y la, y la otra cosa es, eh, recuerda que yo, yo acabo de mandar una, una revisión de su elegibilidad. Okey. Entonces, si usted quiere, con mucho gusto, cuando yo ya sepa si es elegible o no, yo le devuelvo la llamada y ya usted decide si se inscribe o no. Para que de pronto no va a tener la aplicación y que le digan: "No, no es elegible, no". Entonces, yo le aviso a usted si es elegible o no por lo del Qualified Life Event, por lo del evento de vida, y entonces ya ellos dirán que sí y ya podemos par-- partir de ahí. Ok, pues no hay problema. Estaré esperando su llamada. Bueno, señor ... -1, muchas gracias por comunicarse con Benefits in a Car. Le deseo que tenga un muy buen día. Ok, igual usted, que Dios me la bendiga. Amén, que esté muy bien. Muchas gracias. Feliz día. Bye. Bye.

Conversation Format

Speaker speaker_0: Buenos días.

Speaker speaker_1: Buenos días, ¿cómo le puedo ayudar?

Speaker speaker_0: Sí, ah... Yo estoy llamando para... a ver si me pueden dar alguna orientación sobre los planes médicos que tienen.

Speaker speaker_1: Claro que sí, con gusto. ¿Usted con qué agencia trabaja?

Speaker speaker_0: Yo trabajo para la agencia HSS.

Speaker speaker_1: Healthcare Services & Staffing Solutions. Si me regala, por favor, los últimos cuatro dígitos de su seguro social para ubicarlo en el sistema.

Speaker speaker_0: Okey, me... cuarenta y cuatro, seis, tres.

Speaker speaker_1: ¿Y su nombre?

Speaker speaker_0: Miguel Lao Guzmán .

Speaker speaker_1: Okey, señor Guzmán. Y por cuestiones de seguridad, me verifica, por favor, su dirección y fecha de nacimiento.

Speaker speaker_0: Ah, mi fecha de nacimiento es enero diecisiete del 1990 y mi dirección es, ah, catorce Oakwood North, en Norwich, Connecticut.

Speaker speaker_1: Usted se ha mudado, que tenemos otra dirección acá.

Speaker speaker_0: Sí, la dirección vieja sería seis, cero-- La dirección vieja es seis, cero, tres, Boswell Avenue, apartamento cuatro.

Speaker speaker_1: Eso, ya la tenemos, sí. ¿Quiere que deje la viejita o le pongo la nueva?

Speaker speaker_0: Sí, póngame la nueva, por favor. Yo la puse, yo la puse hace rato, pero no se ha... se ve que no se ha actualizado.

Speaker speaker_1: Okey. ¿Catorce, qué?

Speaker speaker_0: Catorce Oakwood North, en Norwich, Connecticut.

Speaker speaker_1: Me lo desletra, por fa... Okey. Ah, eh... Es catorce... A... No, no, mentira. Catorce, O, A, K de kilo, doble V, que viene siendo W , doble O, D de dedo y eso es todo. Okey. Es, eh... catorce Oakwood North, ¿me dice? ¿O Road?

Speaker speaker_0: North, eh... sería Oakwood North, sería... El North se escribe K-N-O.

Speaker speaker_1: Como en norte, O north.

Speaker speaker_0: Sí, North.

Speaker speaker_1: A-N-O, ¿qué?

Speaker speaker_0: K-N-O, doble l.

Speaker speaker_1: North, okey. ¿Tiene algún número de apartamento?

Speaker speaker_0: Es ese mismo, está mucho. Es que-- es que la neta es sencilla.

Speaker speaker_1: Bueno, y su correo electrónico es michelaoguzmán@gmail.com.

Speaker speaker_0: Es correcto.

Speaker speaker_1: ¿Y su teléfono ocho, sesenta, siete, diez, cero, siete, cuatro, seis?

Speaker speaker_0: No, eh... por favor, actualícemelo, porque tengo otro nuevo.

Speaker speaker_1: ¿Y cuál es?

Speaker speaker_0: Sería ocho, sesenta, ocho, seis, cinco, cuarenta y tres, doce .

Speaker speaker_1: Okey, listo. Bueno, primera pregunta: ¿Usted cuándo empezó a trabajar con la compañía?

Speaker speaker_0: Ah, okey. Ah... Yo anteriormente, eeeh, empecé a trabajar porque a mí me descuidaron una vez. Pero en esta segunda vuelta yo empecé en abril, a finales de abril.

Speaker speaker_1: ¿De este mes?

Speaker speaker_0: No, del año pasado.

Speaker speaker_1: ¿Y ha trabajado todo el tiempo recorrido con ellos?

Speaker speaker_0: Sí, sí, he trabajado con ellos.

Speaker speaker_1: Bueno, vea, si usted empezó en abril del año pasado... en este momento usted no es elegible, porque hay tres formas para inscribirse. La primera sería los primeros treinta días desde que recibe el primer cheque, ¿no? Lo cual ese ya hace tiempo que pasó. La segunda sería durante, eh... lo que llaman, eh... el open enrollment, las inscripciones generales para la... para los empleados. Aquí estoy mirando qué fecha.

Speaker speaker_0: Disculpa, pero ya llevo-- ya yo llevo un año trabajando con ustedes.

Speaker speaker_1: Sí, por eso le estoy diciendo. Lo-- la inscrip-- Okey, hay tres formas de inscribirse. La primera es durante su periodo personal de inscripción. Y ese... Eso fue los-- los primeros treinta días, cuando usted reciba su primer cheque. Desde ahí cuenta treinta días y ese es su periodo personal. Después de treinta días ya tiene que esperar hasta que haya la apertura general para todos los empleados. Porque como no lo hizo en esos treinta días, entonces la otra opción es la apertura general para todos los empleados y eso es... Le voy a decir, desde octubre veintiuno a noviembre veintisiete. O sea, le tocaría esperar ahí. O la otra opción para inscribirse es: si durante estos últimos treinta días, contando de hoy para atrás, se ha casado, se ha divorciado, ha tenido un bebé, ha adoptado un niño o ha perdido la cobertura involuntariamente con otra compañía. ¿Tiene alguna de esas opciones?

Speaker speaker_0: Sí, yo perdí Hospital.

Speaker speaker_1: ¿Perdió qué?

Speaker speaker_0: Perdió, el... perdí el plan médico de Hospital.

Speaker speaker_1: Okey, ¿cuándo lo-?

Speaker speaker_0: Ah, lo perdí... hacen como... El ven-- lo perdí el 24 de marzo.

Speaker speaker_1: De marzo... Estamos a diez-- Bueno, todavía, eh, calificaría para un qualify el veinte de mayo. Pues mire, lo que voy a hacer. Yo le voy a mandar a usted un correo que se llama Evento de vida que califica o un qualify. ¿Quiere que lo mande en inglés o en español?

Speaker speaker_0: En español, por favor.

Speaker speaker_1: Okey, voy a mirar a ver si lo tenemos en español. Deme un momentito . Eso.Ok, si lo tenemos en español. Bueno, se lo voy a enviar. Aquí lo que hace es que le están pidiendo que por favor mande, eh, como información sobre la pérdida del seguro. Por ejemplo, ahí, ahí le explican, ahí le dan las instrucciones, ¿verdad?

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: Entonces le voy a mandar ese, ese correo y usted por favor nos lo devuelve con la información. No es sino que pegue de ahí la información que le pide y nos lo devuelva y entonces ya eso se va a ir a la oficina principal. Ellos van a ver si, si es elegible y para qué planes es elegible. Bueno, eso por un lado. Por otro lado, lo que-- le voy a mandar otro correo con los planes que está ofreciendo la compañía suya.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_1: ¿Ok? Deme un momentito que estoy trabajando en eso. Este sistema está más lento. Yo no sé por qué...

Speaker speaker_2: No se preocupa, yo espero.

Speaker speaker_1: Ay, muchas gracias. Ok. Ok, yo aquí... ¿Usted...? Bueno, entonces se lo voy a mandar también en español.

Speaker speaker_2: Ok, sí, sí mándelo así.

Speaker speaker_1: Perdón, te lo voy a mandar. ¿Usted quiere que también se los explique por teléfono? Eh, que ellos, eh, digan si, si es elegible o no para la inscripción, ¿qué quiere hacer?

Speaker speaker_2: Sí, que me lo expliquen por teléfono.

Speaker speaker_1: Perdón. Se le quebró la voz. ¿Me repite?

Speaker speaker_2: Sí, que me lo expliquen por teléfono, por favor.

Speaker speaker_1: Ok, bueno, termino aquí con este correo y ya se lo explico. Deme un momentito, por favor. Ok. ¿Usted puede mirar a ver si, si, si le llegó el, el primer correo que le envié?

Speaker speaker_2: Sí, señora, deme, dame un segundito.

Speaker speaker_1: Sí, señor. Gracias. Es importante saber que usted los está recibiendo.

Speaker speaker_2: Aaaam, sí.

Speaker speaker_1: Ok, bueno, entonces, em, le voy a explicar los beneficios. Su compañía está ofreciendo un plan que es preventivo solamente. Ese no cubre, eh, visitas al médico si está, eh, enfermo, pero cubre, eh, cuidado preventivo, un examen físico al año, exámenes de la presión, del colesterol, vacunas, colonoscopia. Bueno, todo eso se lo cubre cien por ciento. Eh, incluye prescripciones médicas, cobertura de presip-- prescripciones médicas por medio de PRX y le incluye algo que se llama Virtual Urgent Care. Digamos que, si necesita este cuidado de emergencia, se lo hacen virtualmente como una videollamada. ¿Sería para usted solo o alguien más?

Speaker speaker_2: Para mí solo.

Speaker speaker_1: Ok, este plan para usted solo va a quince dólares con setenta y cinco centavos a la semana. El siguiente plan es un plan médico, se llama VIP Standard. No incluye nada de lo que le acabe de explicar del otro plan, ¿verdad? Pero incluye lo que es lo médico. Por ejemplo, si necesita que lo admitan al hospital, ellos cubren quinientos dólares al día, una vez. Eh, si tiene, lo hospitalizan, ellos cubren cincuenta dólares al día por treinta días. Eh, si necesita una cirugía en el hospital, ellos le cubren doscientos cincuenta dólares al día, una vez. Por cirugía en el consultorio médico, le cubren cie-- ciento veinticinco dólares al día dos veces. Si tiene que ir a la sala de emergencias, ellos cubren cincuenta dólares al día dos veces. Si tiene que ir al centro de atención urgente, ellos cubren cincuenta dólares al día cuatro veces. Si tiene que ir a una consulta médica, le cubren cincuenta dólares al día cuatro veces. Bueno, tienen otro, otro par de, de coberturas allí, eh, y, y cubren, em, prescripciones médicas diez, veinte, treinta dólares por genérica y tiene un descuento en medicamentos no genéricos. Em, bueno, ese plan le vale dieciséis dólares con ochenta y un centavos a la semana. El siguiente plan, este incluye lo primero que le expliqué, el, el preventivo. Más médico, funciona un poquito diferente, le explico. Lo médico es, si usted va a ir al médico, tiene un copago de diez dólares por visita y tiene cuatro visitas al año. Si va a ir al especialista, tiene un copago de cincuenta dólares al día y tiene cuatro visitas al año. Y si va a ir al centro de atención urgente, tiene un copago de sesenta dólares por visita y tiene un límite de cuatro visitas al año. Le cubren mil dólares al día por admisión, una vez, ad-- admisión al hospital, cien dólares al día por treinta días de hospitalización, quinientos dólares al día co-- una vez, eh, por cirugía en el hospital, eh, ciento veinticinco dólares al día, una vez por cirugía en el consultorio médico. Eh, incluye los productos del veinticuatro horas grupo de accidente. Incluye, como le digo, el cuidado preventivo. A ver, espere un minutito que se me frizzeó el sistema.

Speaker speaker_0: Okey.

Speaker speaker_1: Bueno, bueno. ¿Qué más le cubre? Eh, le cubre lo que es la colonoscopia, exámenes de sida, de cáncer de pulmón, del-- de la presión arterial, eh, de diabetes, de hepatitis, eh, asesoramiento para prevenir las infecciones de transmisión sexual, una dieta saludable, le cubre aspirinas, estatinas, vacunas de la influenza, tétano, difteria, tosferina, culebrilla, sarampión, eh, hepatitis A y B, rubeola, paperas. Le cubre un examen físico al año y este plan le vale cuarenta y dos dólares con sesenta y un centavos a la semana. Ahora, digamos que usted no quiere nada de médicos, sino que quiere visión o dental o seguro de vida o incapacidad a corto plazo. Eh, todos esos, todos esos... Es que el seguro es como que usted lo pone por pedacitos, lo que usted necesita, usted se lo añade y si no lo necesita, no se lo añade. Tiene-- También puede tener cobertura de medicamentos, eh, si no tiene los otros planes que usted escoge, entonces puede tener cobertura de medicamento a cinco dólares con noventa y nueve centavos por la, por semana. El dental, por ejemplo, le vale tres dólares con treinta y ocho centavos a la semana. El de visión le vale un dólar con noventa y nueve centavos a la semana. El seguro de vida le vale un dólar con noventa y seis centavos a la semana. Incapacidad a corto plazo son tres dólares con sesenta y seis centavos. Enfermedades físicas con beneficio para el cáncer son dos dólares con treinta y tres centavos. Veinticuatro horas grupo de accidentes, un dólar con ochenta y seis centavos. Eh, salud mental, un dólar con treinta y ocho centavos. Em, IDX Social Plus, que es, eh, como protección contra robo de identidad, es un dólar con ochenta centavos. Eh, si quiere, puede también pagar un plan que se llama Virtual Primary Care, o sea que lo ve a cualquier médico, videollamada, eh, le vale cinco dólares con noventa y nueve centavos a la semana. O sea, es muy versátil, hay muchas cosas que usted pueda incluir o dejar fuera lo que no necesite.

Speaker speaker_0: Ok, pues yo tengo el librito aquí, ¿verdad? Que tiene todos los planos.

Speaker speaker_1: Sí, ya se lo mandé.

Speaker speaker_0: Yo-- Sí, yo lo voy a leer y cualquier cosa, pues llenaré la... ¿Verdad?, la solicitud la puedo llenar, pues. Donde me lo envía, ¿verdad?

Speaker speaker_1: Sí, y la, y la otra cosa es, eh, recuerda que yo, yo acabo de mandar una, una revisión de su elegibilidad.

Speaker speaker_0: Okey.

Speaker speaker_1: Entonces, si usted quiere, con mucho gusto, cuando yo ya sepa si es elegible o no, yo le devuelvo la llamada y ya usted decide si se inscribe o no. Para que de pronto no va a tener la aplicación y que le digan: "No, no es elegible, no". Entonces, yo le aviso a usted si es elegible o no por lo del Qualified Life Event, por lo del evento de vida, y entonces ya ellos dirán que sí y ya podemos par-- partir de ahí.

Speaker speaker_0: Ok, pues no hay problema. Estaré esperando su llamada.

Speaker speaker_1: Bueno, señor ... -1, muchas gracias por comunicarse con Benefits in a Car. Le deseo que tenga un muy buen día.

Speaker speaker_0: Ok, igual usted, que Dios me la bendiga.

Speaker speaker_1: Amén, que esté muy bien. Muchas gracias. Feliz día.

Speaker speaker_3: Bye. Bye.