

Transcript: Sara

Marulanda-5628402553503744-5025272224727040

Full Transcript

Sí, bueno, gracias por comunicarse con Benefits in a Car. Le habla Sara. ¿Podría darme su nombre, por favor? ¿Qué tal? Buenas tardes, señorita Sara. Mi nombre es Santiago. ¿Cómo le puedo ayudar, señor Santiago? ¿Qué tal? Recibí un mensaje de texto diciendo que tengo que enrolarme en los beneficios de Benefits in a Car. Yo trabajo para una compañía de contratistas, se llama Superior Skill Trade, y que me están diciendo que tengo que enrolarme con ustedes ahora, porque la anterior compañía de seguros que ellos tenían la van a cambiar por ustedes. Pues no sé cómo tengo que hacer el proceso. Sí. Está con nosotros. ¿Cuál es su compañía? No sé. Su compañía empieza con nosotros ahora en mayo. Eh, permítame, yo lo busco en el sistema primero. ¿Me regala, por favor, los últimos cuatro dígitos de su seguro social? Claro. Un momento, por favor. Ah... Sí, claro. Eh, sesenta y un, seis, uno, siete, cuatro. ¿Santi-- Santiago Mori Flo? Sí, Santiago Mori Flores. Ok, señor. ¿Santiago Mori Flores me dice? Sí, Flores. Flores. Venga, yo corro porque lo tienen aquí Santiago Mori Flor. ¿Santiago Mori Flores con Z al final? No, con S. Ok, con S. Ok, señor Mori Flores, mire, eh, no le... Bueno, ¿usted me puede dar, por favor...? Lo creo-- Yo creo que lo que le están diciendo es que si quieren cobertura, eh, tienen hasta mayo treinta y uno para, para hacerse el seguro con nosotros, porque aquí usted no aparece como si tuviera seguro con nosotros todavía, no tiene ninguna inscripción. ¿Usted quiere tener seguro con la compañía? Sí, yo tengo un seguro actualmente. Yo tengo, este, con la compañía, su proveedor anterior es Essentia-- Essent-Essential- Es Essential, ajá. Sí, yo tengo ese seguro con ellos. Ok, ya no va a tener más seguro con ellos, eh, después del cinco de mayo. Solo lo tendría con nosotros. Entonces, la pregunta es, pri-- su registro porque aquí está su fecha de nacimiento, su teléfono, su nombre y apellido, su número de celular- Disculpe, se le cortó, se le cortó. Se le cortó después de que dijo que yo no iba a tener cobertura del cinco de mayo. Ok, sí, hasta el cinco de mayo empezaría la cobertura con nosotros. ¿Me escucha? Sí. Bueno, necesito, por favor, que me diga si quiere tener la cobertura con nosotros y podemos proceder, proceder a la inscripción. Y también necesito que, por favor, me dé su dirección, porque no está en el sistema, y el, ah, el correo electrónico. Ok, eh, sí, sí, quiero tener seguro con usted. Pero disculpe, una consulta. Lo que pasa es que quisiera agregar a mis, a mis, a mis dos hijos del seguro, ¿es posible? Claro que sí, usted puede. Usted, en este momento, su compañía está en el open enrollment, so usted puede hacer todo lo que quiera en su cuenta: añadir personas, eh, poner los planes que quiera, siempre y cuando los estemos ofreciendo. Si yo le voy a ayudar con ese proceso, vamos primero a poner toda su información y ahí seguimos con la inscripción, ¿le parece? Ok. Bueno. ¿Cuál es su dirección? Mi dirección, eh, física es seis cinco cero siete, Trent, T-R-E-N-T, Creek, C-R-E-E-K, Drive. Ok, un momentito que me quedé... Me perdí. Trent, ¿es T-R-E-N-T? Trent es T-R-E-N-T. Y la otra palabra, ¿Creek? Sí, Creek. Trent Creek Drive. Creek es, eh, C-R-E-E-K, si no me equivoco. Creek

Drive, ok. ¿Tiene algún número de apartamento? No. Ok, ¿el nombre de la ciudad? Sun City Center. Eh, sun de "sol", City Center. ¿Y el estado? Florida. Un momentito, que esto está... Ok, ¿el código postal? Tres, tres, cinco, siete, tres. ¿Tres, tres, cinco, siete, tres, o...? Sí, tres, tres, cinco, siete, tres. Ok, muchas gracias. ¿Y su correo electrónico? Es las dos primeras letras de mi nombre, S-A, y mis dos apellidos, samoriflores@gmail.com.

Samoriflores@gmail.com. Ok, ya tenemos la información. Ahora, mmm, la inscripción. Estoy bajando la aplicación, ok. Bueno, ellos tienen un plan preventivo, dos planes que son hospital indemnity llamados VIP Classic y VIP Pro. Esos solamente van a cubrir, eh... Bueno, el clásico va a cubrir cincuenta dólares al día cuatro veces al año por visitar al médico y ciento cincuenta dólares al día cuatro veces al año por visitar al médico con VIP Pro. ¿Qué es más importante para usted en este momento para darle el dato, los precios o la cobertura? Eeeh, en realidad los dos. Ah, ok, bueno, le voy a ir dando precios y usted me dice: "Eso es lo que yo quiero". Ok. Por ejemplo, el plan preventivo que cubre cinco visitas al año, eh, de cuidado virtual o material, y tiene una ??? . Las vacunas, eh, tratamientos de la presión, pero del sida, todas las vacunas para los ni-- bueno, casi todas las vacunas para los niños, eh, este plan vale para usted y los niños solamente, los... ??? Eh, creo que se le cortó. No me... ??? Sí, sí. Le, le estaba preguntando, so, ¿no cónyuge? ¿Solo usted y los niños? Es que mi esposa tiene un seguro. Ella trabaja para, para una escuela. Para una escuela. Sí. Ok, entonces para usted y los niños solamente el plan que le acabo de explicar vale veintiún dólares con cincuenta centavos a la semana. A la semana. Eeeh, ¿eso, eso incluye-- eso es solamente de salud, cierto? Sí, ese es solamente preventivo, solamente prevención. O sea, antes de enfermarse. Ok. Si necesita un plan para cuando ya está enfermo, entonces sería... Tenemos uno que se llama VIP Classic. Ese es el que menos cubre, que cubriría cincuenta dólares al día cuatro veces al año por visita al médico, cincuenta dólares al día cuatro veces al año por visita al centro de atención urgente, cincuenta dólares al día dos veces al año por, ah, visita a la sala de emergencias. Para cirugía cubriría quinientos dólares al día, máximo una vez, para cirugía al hospital. Eh, para admisión al hospital, quin-- quinientos dólares al día una vez. Bueno, y cubre otras cositas, pero esto es como lo más relevante. Cualquier diferencia entre el, el... como el balance que queda entre el bill final de la visita al médico y lo que ellos cubren, los cincuenta, esa es su responsabilidad. Este plan vale para usted y los niños treinta y siete dólares con setenta y ocho centavos a la semana. El otro plan se llama VIP Pro. Cubre más, el beneficio de admisión al hospital son dos mil dólares al día una vez. El beneficio de cirugía en el hospital son doscientos cincuenta dólares al día una vez. Visitas al médico, le cubre cuatro visitas y cubre ciento cincuenta dólares al día por visita. Eh, para el centro de atención urgente, ciento cincuenta dólares por visita, cuatro veces al día-- ah, cuatro días al año y para el centro-- la sala de emergencia, le cubre ciento cincuenta dólares al día dos veces al año. Ese plan le vale sesenta y cuatro dólares con once centavos. Entonces ya a usted le toca escoger entre esos tres, sea el preventivo o alguno de los médicos, o solo uno de los médicos, o solo el preventivo, o solo el preventivo y uno de los médicos, usted tiene esa opción. Ok. ¿Y con respecto al, al lo que es este dental y visión? Bueno, eh, la incapacidad a corto plazo lo cubriría usted solamente y vale cuatro dólares con veinte centavos. Enfermedades críticas con beneficio para el cáncer para usted y los niños son dos dólares y trece centavos. La cobertura dental para usted y los niños son catorce dólares con cincuenta y ocho centavos. Eh, veinticuatro horas grupo de accidente son para usted y los niños dos dólares con treinta y cuatro centavos. Visión son seis dólares y

cincuenta y cuatro centavos. Seguro de vida y de desmembramiento son dos dólares y cincuenta centavos. Y el acceso a la red de salud comportamental es un dólar y cincuenta y tres centavos. También tienen cobertura de prescripciones médicas. Se llama Free Rx y ese vale seis dólares con noventa y nueve centavos a la semana. Tienen Virtual Pa-- ??? doctor virtual, pero ese sí no es de urgencia, el, el que está con el preventivo es de urgencia, este puede ser atención a cualquier hora, eh, y no tiene que ser de urgencia y este valdría, valdría seis dólares con noventa y nueve centavos. Y, es posible recibir un-- lo que pasa es que, mire, yo llamé porque, eh, estaba más que nada recibí el correo hace un-- el mensaje de texto hace un poquito, hace como unos veinte minutos atrás, eh, quise llamar para ver qué es lo que pasaba y justamente ahora yo tengo que entrar a trabajar, porque yo trabajo turno de noche. Este, ¿es posible recibir, eh, toda esta información por mensaje, eh, en el correo electrónico y luego pues tomar y...? Sí, mire, ya se la estoy, ya se la estoy enviando, le estoy mandando la, la guía de beneficios. Em, se la estoy mandando por correo electrónico para que la reciba, pues, ¿qué? Dentro de un minuto . Ok. Y solamente recuerde que usted tiene hasta... Le voy a decir hasta cuándo, hasta el... abril, mayo, hasta el 30 de mayo para inscribirse. Ok. Bueno, vuelvo y verifico su correo electrónico. S-a-m-o-r-i-f-l-o-r-e-s arroba gmail punto com.Ok, perfecto. ¿Está con eso? Sí. O-ok, entonces ya se lo estoy mandando aquí . Y se lo estoy mandando en español, ¿le parece bien? ¿O lo quiere en inglés? Sí, está bien, perfecto. Ah... Disculpe, con respecto a... al dental, mire, yo tenía este problema con Essential que yo tenía que esperar como... tres meses desde que-- desde la primera vez que me había asegurado para poder hacerme los tratamientos, porque yo tengo que hacerme, este... uno... una corona y un puente, y... y ellos me lo cubrían porque decían que tenía que esperar tres meses para recién hacérmelo, para que ellos cubran algo. En el caso de ustedes-- Es que... este es, este es... Total, es muy básico. Por ejemplo, si usted va a ir para una limpieza, ellos le cubren cien dólares, I mean cien por ciento, perdón. Cien por ciento para lo que es la limpieza, porque es la, la preventiva, no necesita deducible. Si usted va para una extracción básica que no sea quirúrgica, si va para una restauración básica, como una calza, para radiografías, ellos le cubren ochenta por ciento después de cincuenta dólares de deducible por individuo. Eh, lo máximo que cubre al año es setecientos cincuenta dólares. Pero ellos no cubren ni tratamientos de conducto, ni cajas de dientes, ni... ni coronas, nada de eso lo cubren. Ahora, si lo cubren con descuento o no, no sé, eso ya es información que da directamente el proveedor de... dental. Pero, eh, eso es lo que cubren básicamente. Oh, entiendo, entiendo. Ok, perfecto. Sí, qué, qué pena con usted. Sí, no, no se preocupe. Ok, entonces, este, yo voy, yo voy a revisar el correo electrónico y ahí yo, este, trato de llamar de nuevo para poder, eh, escribirme los-- el, el seguro. Sí, ya lo mandé al subcorreo, ya le mandé la información. Y si tiene alguna duda, recuerde que estamos aquí de lunes a viernes, de ocho de la mañana a ocho de la noche. Ok, perfecto, señorita. Muchas gracias, señorita Sara. Cuídese mucho. ... Que tenga un buen día, pues, y gracias por... . Ok, muchas gracias. Chao, que te cuides. Esté--

Conversation Format

Speaker speaker_0: Sí, bueno, gracias por comunicarse con Benefits in a Car. Le habla Sara. ¿Podría darme su nombre, por favor?

Speaker speaker_1: ¿Qué tal? Buenas tardes, señorita Sara. Mi nombre es Santiago.

Speaker speaker_0: ¿Cómo le puedo ayudar, señor Santiago?

Speaker speaker_1: ¿Qué tal? Recibí un mensaje de texto diciendo que tengo que enrolarme en los beneficios de Benefits in a Car. Yo trabajo para una compañía de contratistas, se llama Superior Skill Trade, y que me están diciendo que tengo que enrolarme con ustedes ahora, porque la anterior compañía de seguros que ellos tenían la van a cambiar por ustedes. Pues no sé cómo tengo que hacer el proceso.

Speaker speaker_0: Sí. Está con nosotros. ¿Cuál es su compañía? No sé. Su compañía empieza con nosotros ahora en mayo. Eh, permítame, yo lo busco en el sistema primero. ¿Me regala, por favor, los últimos cuatro dígitos de su seguro social?

Speaker speaker_1: Claro. Un momento, por favor. Ah...

Speaker speaker_0: Sí, claro.

Speaker speaker_1: Eh, sesenta y un, seis, uno, siete, cuatro.

Speaker speaker_0: ¿Santi-- Santiago Mori Flo?

Speaker speaker_1: Sí, Santiago Mori Flores.

Speaker speaker_0: Ok, señor. ¿Santiago Mori Flores me dice?

Speaker speaker_1: Sí, Flores.

Speaker speaker_0: Flores. Venga, yo corrio porque lo tienen aquí Santiago Mori Flor. ¿Santiago Mori Flores con Z al final?

Speaker speaker_1: No, con S.

Speaker speaker_0: Ok, con S. Ok, señor Mori Flores, mire, eh, no le... Bueno, ¿usted me puede dar, por favor...? Lo creo-- Yo creo que lo que le están diciendo es que si quieren cobertura, eh, tienen hasta mayo treinta y uno para, para hacerse el seguro con nosotros, porque aquí usted no aparece como si tuviera seguro con nosotros todavía, no tiene ninguna inscripción. ¿Usted quiere tener seguro con la compañía?

Speaker speaker_1: Sí, yo tengo un seguro actualmente. Yo tengo, este, con la compañía, su proveedor anterior es Essentia-- Essent-Essential-

Speaker speaker_0: Es Essential, ajá.

Speaker speaker_1: Sí, yo tengo ese seguro con ellos.

Speaker speaker_0: Ok, ya no va a tener más seguro con ellos, eh, después del cinco de mayo. Solo lo tendría con nosotros. Entonces, la pregunta es, pri-- su registro porque aquí está su fecha de nacimiento, su teléfono, su nombre y apellido, su número de celular-

Speaker speaker_1: Disculpe, se le cortó, se le cortó. Se le cortó después de que dijo que yo no iba a tener cobertura del cinco de mayo.

Speaker speaker_0: Ok, sí, hasta el cinco de mayo empezaría la cobertura con nosotros. ¿Me escucha?

Speaker speaker_1: Sí.

Speaker speaker_0: Bueno, necesito, por favor, que me diga si quiere tener la cobertura con nosotros y podemos proceder, proceder a la inscripción. Y también necesito que, por favor, me dé su dirección, porque no está en el sistema, y el, ah, el correo electrónico.

Speaker speaker_1: Ok, eh, sí, sí, quiero tener seguro con usted. Pero disculpe, una consulta. Lo que pasa es que quisiera agregar a mis, a mis, a mis dos hijos del seguro, ¿es posible?

Speaker speaker_0: Claro que sí, usted puede. Usted, en este momento, su compañía está en el open enrollment, so usted puede hacer todo lo que quiera en su cuenta: añadir personas, eh, poner los planes que quiera, siempre y cuando los estemos ofreciendo. Si yo le voy a ayudar con ese proceso, vamos primero a poner toda su información y ahí seguimos con la inscripción, ¿le parece?

Speaker speaker_1: Ok.

Speaker speaker_0: Bueno. ¿Cuál es su dirección?

Speaker speaker_1: Mi dirección, eh, física es seis cinco cero siete, Trent, T-R-E-N-T, Creek, C-R-E-E-K, Drive.

Speaker speaker_0: Ok, un momentito que me quedé... Me perdí. Trent, ¿es T-R-E-N-T?

Speaker speaker_1: Trent es T-R-E-N-T.

Speaker speaker_0: Y la otra palabra, ¿Creek?

Speaker speaker_1: Sí, Creek. Trent Creek Drive. Creek es, eh, C-R-E-E-K, si no me equivoco.

Speaker speaker_0: Creek Drive, ok. ¿Tiene algún número de apartamento?

Speaker speaker_1: No.

Speaker speaker_0: Ok, ¿el nombre de la ciudad?

Speaker speaker_1: Sun City Center. Eh, sun de "sol", City Center.

Speaker speaker_0: ¿Y el estado?

Speaker speaker_1: Florida.

Speaker speaker_0: Un momentito, que esto está... Ok, ¿el código postal?

Speaker speaker_1: Tres, tres, cinco, siete, tres.

Speaker speaker_0: ¿Tres, tres, cinco, siete, tres, o...?

Speaker speaker_1: Sí, tres, tres, cinco, siete, tres.

Speaker speaker_0: Ok, muchas gracias. ¿Y su correo electrónico?

Speaker speaker_1: Es las dos primeras letras de mi nombre, S-A, y mis dos apellidos, samoriflores@gmail.com.

Speaker speaker_0: Samoriflores@gmail.com. Ok, ya tenemos la información. Ahora, mmm, la inscripción. Estoy bajando la aplicación, ok. Bueno, ellos tienen un plan preventivo, dos planes que son hospital indemnity llamados VIP Classic y VIP Pro. Esos solamente van a cubrir, eh... Bueno, el clásico va a cubrir cincuenta dólares al día cuatro veces al año por visitar al médico y ciento cincuenta dólares al día cuatro veces al año por visitar al médico con VIP Pro. ¿Qué es más importante para usted en este momento para darle el dato, los precios o la cobertura?

Speaker speaker_2: Eeeh, en realidad los dos .

Speaker speaker_0: Ah, ok, bueno , le voy a ir dando precios y usted me dice: "Eso es lo que yo quiero".

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_0: Por ejemplo, el plan preventivo que cubre cinco visitas al año, eh, de cuidado virtual o material, y tiene una ??? . Las vacunas, eh, tratamientos de la presión, pero del sida, todas las vacunas para los ni-- bueno, casi todas las vacunas para los niños, eh, este plan vale para usted y los niños solamente, los... ???

Speaker speaker_2: Eh, creo que se le cortó. No me... ???

Speaker speaker_0: Sí, sí. Le, le estaba preguntando, so, ¿no cónyuge? ¿Solo usted y los niños?

Speaker speaker_2: Es que mi esposa tiene un seguro. Ella trabaja para, para una escuela.

Speaker speaker_0: Para una escuela.

Speaker speaker_2: Sí.

Speaker speaker_0: Ok, entonces para usted y los niños solamente el plan que le acabo de explicar vale veintiún dólares con cincuenta centavos a la semana.

Speaker speaker_2: A la semana. Eeeh, ¿eso, eso incluye-- eso es solamente de salud, cierto?

Speaker speaker_0: Sí, ese es solamente preventivo, solamente prevención. O sea, antes de enfermarse.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_0: Si necesita un plan para cuando ya está enfermo, entonces sería... Tenemos uno que se llama VIP Classic. Ese es el que menos cubre, que cubriría cincuenta dólares al día cuatro veces al año por visita al médico, cincuenta dólares al día cuatro veces al año por visita al centro de atención urgente, cincuenta dólares al día dos veces al año por, ah, visita a la sala de emergencias. Para cirugía cubriría quinientos dólares al día, máximo

una vez, para cirugía al hospital. Eh, para admisión al hospital, quin-- quinientos dólares al día una vez. Bueno, y cubre otras cositas, pero esto es como lo más relevante. Cualquier diferencia entre el, el... como el balance que queda entre el bill final de la visita al médico y lo que ellos cubren, los cincuenta, esa es su responsabilidad. Este plan vale para usted y los niños treinta y siete dólares con setenta y ocho centavos a la semana. El otro plan se llama VIP Pro. Cubre más, el beneficio de admisión al hospital son dos mil dólares al día una vez. El beneficio de cirugía en el hospital son doscientos cincuenta dólares al día una vez. Visitas al médico, le cubre cuatro visitas y cubre ciento cincuenta dólares al día por visita. Eh, para el centro de atención urgente, ciento cincuenta dólares por visita, cuatro veces al día-- ah, cuatro días al año y para el centro-- la sala de emergencia, le cubre ciento cincuenta dólares al día dos veces al año. Ese plan le vale sesenta y cuatro dólares con once centavos. Entonces ya a usted le toca escoger entre esos tres, sea el preventivo o alguno de los médicos, o solo uno de los médicos, o solo el preventivo, o solo el preventivo y uno de los médicos, usted tiene esa opción.

Speaker speaker_2: Ok. ¿Y con respecto al, al lo que es este dental y visión?

Speaker speaker_0: Bueno, eh, la incapacidad a corto plazo lo cubriría usted solamente y vale cuatro dólares con veinte centavos. Enfermedades críticas con beneficio para el cáncer para usted y los niños son dos dólares y trece centavos. La cobertura dental para usted y los niños son catorce dólares con cincuenta y ocho centavos. Eh, veinticuatro horas grupo de accidente son para usted y los niños dos dólares con treinta y cuatro centavos. Visión son seis dólares y cincuenta y cuatro centavos. Seguro de vida y de desmembramiento son dos dólares y cincuenta centavos. Y el acceso a la red de salud comportamental es un dólar y cincuenta y tres centavos. También tienen cobertura de prescripciones médicas. Se llama Free Rx y ese vale seis dólares con noventa y nueve centavos a la semana. Tienen Virtual Pa-- ??? doctor virtual, pero ese sí no es de urgencia, el, el que está con el preventivo es de urgencia, este puede ser atención a cualquier hora, eh, y no tiene que ser de urgencia y este valdría, valdría seis dólares con noventa y nueve centavos.

Speaker speaker_2: Y, es posible recibir un-- lo que pasa es que, mire, yo llamé porque, eh, estaba más que nada recibí el correo hace un-- el mensaje de texto hace un poquito, hace como unos veinte minutos atrás, eh, quise llamar para ver qué es lo que pasaba y justamente ahora yo tengo que entrar a trabajar, porque yo trabajo turno de noche. Este, ¿es posible recibir, eh, toda esta información por mensaje, eh, en el correo electrónico y luego pues tomar y...?

Speaker speaker_0: Sí, mire, ya se la estoy, ya se la estoy enviando, le estoy mandando la, la guía de beneficios. Em, se la estoy mandando por correo electrónico para que la reciba, pues, ¿qué? Dentro de un minuto .

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_0: Y solamente recuerde que usted tiene hasta... Le voy a decir hasta cuándo, hasta el... abril, mayo, hasta el 30 de mayo para inscribirse.

Speaker speaker_2: Ok.

Speaker speaker_0: Bueno, vuelvo y verifico su correo electrónico. S-a-m-o-r-i-f-l-o-r-e-s arroba gmail punto com.

Speaker speaker_2: Ok, perfecto.

Speaker speaker_0: ¿Está con eso?

Speaker speaker_2: Sí.

Speaker speaker_0: O-ok, entonces ya se lo estoy mandando aquí . Y se lo estoy mandando en español, ¿le parece bien? ¿O lo quiere en inglés?

Speaker speaker_2: Sí, está bien, perfecto. Ah... Disculpe, con respecto a... al dental, mire, yo tenía este problema con Essential que yo tenía que esperar como... tres meses desde que-- desde la primera vez que me había asegurado para poder hacerme los tratamientos, porque yo tengo que hacerme, este... uno... una corona y un puente, y... y ellos me lo cubrían porque decían que tenía que esperar tres meses para recién hacérmelo, para que ellos cubran algo. En el caso de ustedes--

Speaker speaker_0: Es que... este es, este es... Total, es muy básico. Por ejemplo, si usted va a ir para una limpieza, ellos le cubren cien dólares, I mean cien por ciento, perdón. Cien por ciento para lo que es la limpieza, porque es la, la preventiva, no necesita deducible. Si usted va para una extracción básica que no sea quirúrgica, si va para una restauración básica, como una calza, para radiografías, ellos le cubren ochenta por ciento después de cincuenta dólares de deducible por individuo. Eh, lo máximo que cubre al año es setecientos cincuenta dólares. Pero ellos no cubren ni tratamientos de conducto, ni cajas de dientes, ni... ni coronas, nada de eso lo cubren. Ahora, si lo cubren con descuento o no, no sé, eso ya es información que da directamente el proveedor de... dental. Pero, eh, eso es lo que cubren básicamente.

Speaker speaker_2: Oh, entiendo, entiendo. Ok, perfecto.

Speaker speaker_0: Sí, qué pena con usted.

Speaker speaker_2: Sí, no, no se preocupe. Ok, entonces, este, yo voy, yo voy a revisar el correo electrónico y ahí yo, este, trato de llamar de nuevo para poder, eh, escribirme los-- el, el seguro.

Speaker speaker_0: Sí, ya lo mandé al subcorreo, ya le mandé la información. Y si tiene alguna duda, recuerde que estamos aquí de lunes a viernes, de ocho de la mañana a ocho de la noche.

Speaker speaker_2: Ok, perfecto, señorita. Muchas gracias, señorita Sara. Cuídese mucho.

Speaker speaker_0: ... Que tenga un buen día, pues, y gracias por.... .

Speaker speaker_2: Ok, muchas gracias. Chao, que te cuides.

Speaker speaker_0: Esté--