

Transcript: Sara

Marulanda-5661783523770368-5370544811327488

Full Transcript

Gracias por comunicarse con Beneficiones Car. Le habla Sara, ¿podría darme su nombre, por favor? Sí, Esmeralda Salazar. Hola, señora Salazar, ¿cómo le puedo ayudar? Bueno, sí, mira, no sé exactamente si este es el número correcto que debo de hablar. Lo que pasa es que mi esposo empezó a trabajar con una compañía, ¿verdad? Entonces, le están ofreciendo un... O supuestamente no es como asegurado, sino como un... Ah, ay, no sé, es otro como fixed intermediary policy, o sea que no es un health insurance. Entonces, yo estoy leyendo aquí todo lo que me está diciendo y me da este número de teléfono, que es un Benefit in a card. Ese Benefit in a card es, es parte de, de, del seguro ese que le-- que disque- Ok, nosotros somos-- Nosotros somos administradores de seguros médicos. Em... ¿Con qué agencia trabaja su esposo? Empezó a trabajar ahí con Tesla. La compañía se llama... Trades... Superior Skills Trade. Ok, Superior Skills Trade, SST. Ok, ¿y su esposo está ahí o no? Eh, eh, ¿ónde? Aquí conmigo, no. Sí. Bueno, yo-- nosotros somos los que les ayudamos a que se inscriban en el seguro médico. Eh, no sé si tengan alguna otra, pues, oferta que ellos estén haciendo, pero si le dieron el teléfono de acá, porque seguramente es de acá. Eh, solo tenemos un programa, que esa información solo se la puede dar a su esposo y ya después de que le den la información, entonces ya puede, eh, autorizarla usted para que hable por él. Pero por ejemplo, para inscribirse tiene que ser él directamente. Bueno, ahora, déjeme decirle, porque yo ya me-- cuando a mi esposo le dieron el trabajo, me mandaron toda la información a mi correo electrónico, yo la llené y se las mandé. Entonces, yo me equivoqué en una información porque no le entendía muy bien qué se trataba ese seguro y el señor, el returner me dijo: "Te lo voy a volver a mandar otra vez". Entonces, yo hablé personalmente con una persona de la insurance por la razón de que yo dije: "Yo, es que no le entiendo... Es parte... ¿Es insurance o no es insurance?" Y me dice ella: "Pues somos, somos third party", algo así me dijo, ¿verdad? Third party de, de, de BlueCross BlueShield. Dije: "Ah, pues entonces es un insurance", ¿verdad? Dijo: "Nosotros pagamos como ciento diez dólares, doctor. Ciento quién sabe qué a un... que no tienes que pagar". No recopé y así, ¿verdad? Yo digo, ahorita-- entonces, yo dije: "Ya van tres, mmm, tres semanas que ya le pagaron a mi esposo y yo veo que no le quitan nada todavía y no me han mandado nada del seguro y pues mi hijo tiene cita el día 9 de mayo". Entonces, pues yo le hablé ahora al returner y le dije, y dijo: "Ah, bueno, déjeme, déjeme hablar con Human Resources". Hablan con Human Resources y luego, este... me mandaron otra vez la página. Entonces, aquí donde me mandan la página, ahí te está diciendo, por ejemplo: Vas a agarrar Health Insurance, vas a agarrar no sé qué cosa, pues yo dije: "¿Pues qué es eso?" Entonces, déjame ver qué es. Y me dice que es enrollment, no sé qué cosa. Aquí lo tengo, ¿verdad? Dice: Superior Skills Trade 2025 Enrollment Guide. Entonces, yo le picó ahí pues para ver, porque me dijo que lo llenara ahora para que lo mandara. Para mandarlo. Entonces, yo digo: "Pues mi esposo está

trabajando de noche y yo trabajo de día, no hay manera como comunicarme". Mmm... Entonces, le dije: "Pues ¿cómo le hago? Porque yo necesito el seguro, porque mi hijo ya le-- tiene la cita el día nueve y no quiero que le pase el tiempo y ya no lo va a ocupar". Nosotros no manejamos Blue Cross Blue Shield . Nosotros manejamos una aseguranza que es un hospital indemnity. Ese le ayuda a cubrir parte de la visita al médico, cosas así. Bueno, hay diferentes planes o tendría que darle todos los nombres, ¿verdad? Y son diferentes planes, diferentes cantidades, pero no es Blue Cross Blue Shield. Nosotros trabajamos es con American Public Life para médico y dental, eeeh... ninety degrees, son noventa grados para el preventivo, eh... FreeRx para prescripciones médicas, eh, cuidado virtual o urgent virtual care, o primary care-- primary virtual care. O, eh, usamos MetLife para la visión, pero no Blue Cross Blue Shield. Lo siento. Ah, bueno, bueno, yo me quedo-- lo que me está diciendo usted creo que me-- ya casi me lo habían explicado, pero yo siempre me quedé con una pregunta. Al yo ir al doctor, me va-- porque me dijo: "Ya te vamos a mandar una carta". Entonces, yo le hice el google y todo eso, me van a mandar unas tarjetitas que sí son como así, ¿verdad? Que te dice no sé cómo está. Pero yo al ir al doctor me dijeron que yo no iba a pagar nada porque ellos pagaban hasta como cien, diez, algo así, no me acuerdo porque yo ya lo vi ahí, que le estoy hablando casi como un mes que hice todo el papeleo, pero ahorita ando en la práctica de mi hijo y todos los papeles los dejé en la casa. Entonces, dije: "Bueno, ahorita si no puedo hacer ahorita nada, me voy a ir a la casa y trato de ver los papeles que ya tenía para ver", porque yo ya había hablado con una persona y yo apunté todo. Cuánto me cubriría el seguro, cuánto me, me salía el seguro por familia, porque yo agarré la familia, yo, yo agarré para mi familia. Me desperté en la mañana a llamar al seguro, a otro número, no era este número, pero lo que me está diciendo usted fue lo que me dijo la otra señora, este, que no estaba enrolled. Digo: "¿Por qué no? Si ya mandé todos los papers". Y ahora me dijo el muchacho: "Tienes que volverlo a hacer". Bueno, o sea que lo voy a volver a hacer. Pero si ellos están hablando de Blue Cross Blue Shield, yo creo que es otra compañía, I mean, otros administradores que tengan de servicio, no nosotros. Hay compañías que tienen más de dos administradores para el seguro médico. Eh, con nosotros, nosotros no trabajamos Blue Cross Blue Shield. Ahora, eh, en realidad, la única forma de abrir la cuenta y buscar todo tendría que ser su esposo. Estas llamadas todas son grabadas y no nos permiten dar información de ninguna cuenta a no ser que sea la persona y después se la autorice a usted. Sí, no, ya-ya estaba yo autorizada supuestamente, porque ya habíamos hablado y en la mañana que le hablé a la muchacha del lo-- del insurance para ver si estaba y me dijo ella: tú estás en la póliza, o sea, tú debes de estar ahí. Le dije: yo -- mi esposo me agarró a mí y a mis hijos y él, ah, en la póliza estamos todos. Entonces me dijo: bueno, dame tu nombre y todo eso. Ya se lo di en la mañana y todo eso, pero no salgo yo tampoco. Entonces me dijo: Dame el número social de tu esposo. A ver, ¿cuál es...? ¿Cuáles son los últimos cuatro...? ¿Cuáles son los últimos cuatro dígitos del seguro social de su esposo? Diez noventa y dos. Pero me dijo que no salía como quiera. ¿Cómo se llama él? Juan G. Salazar Bautista. Oh, sí, Juan G. Salazar Bautista . Juan G. . Juan G. Salazar Bautista. Yo creo que le puse todo, porque a veces le ponen nomás Juan Salazar, pero no, yo sé que le puse Juan G. Salazar Bautista para no tener problemas, porque así es como iban a estar en el cheque. Sí, el señor sí está aquí en el sistema, pero como le digo, no le puedo dar ninguna información hasta que él llame y, y, y la autorice. Seguramente la autorizó, pero con la otra compañía, pero en esta no está autorizado, entonces no le puedo dar información. Bueno, ¿y si le puedo hablar ahorita en

three way nada más para que me autorice de voladita y luego ya para ver qué me puede dar información usted o a ver cómo va a ser? Porque tengo que seleccionarle el seguro y yo necesito saber, o sea... Ok, para-para in-- para inscribirse tiene que ser él, así él la autorice a usted, no... Tiene que estar él presente para autorizarla. Si es para inscribirse, si es para información general, yo hasta le puedo mandar un correo electrónico, la guía de beneficios, pero para inscribirse tiene que ser él quien lo haga. Es que yo no quiero... Por eso... Mira, perdón, okay, a lo mejor nos estamos malinte-interpretando. Para escribirme, no me quiero inscribir por la razón de que yo lo voy a hacer ahorita por internet. A mí ya me mandaron el return, me mandó toda la información para yo inscribirme. Aquí mi pregunta es esta: como no entiendo estos seguros que están trabajando, y eso es lo único que quiero yo, información de los seguros, yo no quiero que me lo inscriban ni nada, porque yo lo voy a inscribir ahorita, pero para seleccionar el correcto, el, el, el seguro correcto- El plan. El plan, perdón, eso, el plan correcto, eso es lo que yo quiero saber, información. Yo no quiero que-- porque yo soy la que yo-yo-- a mí me mandaron el correo electrónico, yo le dije al señor: Yo soy la que voy a hacer todo, ellos ya saben, eh, yo ya tengo a mi esposo junto con mi familia, yo ya lo había llenado. El problema aquí es que no, yo con no sé si ellos me mandaron el papel o cómo y por eso el muchacho me dijo: Nada más llénalo otra vez y mándalo. El problema es que ahorita no-- estoy en la práctica de mi hijo, no tengo lo que llené, lo-- cómo lo llené la vez pasada, tengo que ir a mi casa otra vez. Le dije: Pa no perder tiempo, pues me traje la computadora y aquí lo hago, es que porque pues yo pensé que iba a ser igual el número social. Me traje los números sociales de mis hijos y todo. El problema es de que no me acuerdo los planes. Mi pregunta es esta. Por supuesto, yo le puedo dar información de los planes, claro. Mire, por ejemplo- Eso es lo único que quiero, es lo único. Por medio de nosotros, este, Superior Skilled Trades, esto es lo que ofrecen. Ofrecen un plan preventivo. Ese plan, eh, cubriría para... cubriría para las personas, pues, que se inscriban. Un examen físico al año, exámenes de la presión arterial, de deficiencia de hierro, cáncer de mama, o sea, mamografía, Papanicolaou en las mujeres, cáncer colorrectal, eh, colesterol, cáncer colorrectal es la colonoscopia, eh, colesterol, depresión, diabetes, gonorrea, hepatitis B, C, sida. Bueno, cubre, eh, le da asesoramiento sobre dietas saludables, dejar de fumar, prevención de infecciones de transmisión sexual. Sexual, perdón. Le cubre aspirinas, estatinas a los hombres, a las mujeres, aspirinas, prevención del cáncer de mama, ácido fólico y métodos anticonceptivos aprobados por la FDA. Eh, cubre vacunas como influenza, tétanos, difteria, tosferina, varicela, VPH, culebrilla, sarampión, paperas, rubéola, men-- neumococo, meningococo y hepatitis. Ese es el plan preventivo. Ese plan se llama M-E-C o Stay Healthy MEZ. Em, ellos piden que vaya a la red de ellos con el network de ellos. Y para-- entonces, ¿sería como usted, el señor y niños? Sí, ajá. Toda la familia. O sea, la familia con usted, sí. Ok, ese plan valdría veinticinco dólares con ochenta y cuatro centavos a la semana. Los otros dos planes que hay no incluyen nada de preventivo, solo médico. Cubren una-- un cargo fijo. Por ejemplo, si... si usted va a ir al médico, digamos que está enferma, tiene dolor de estómago... Si están inscritos en VIP Classic, ese plan le va a cubrir cincuenta dólares al día, máximo cuatro días o cuatro veces por persona. Si está inscrito en VIP Pro, ese plan le va a cubrir ciento cincuenta dólares al día, máximo cuatro días por persona. Cualquier diferencia que hay entre lo que el seguro paga y el bill final, ese ya es su responsabilidad. Le estoy dando un ejemplo nomás. Eh, por ejemplo, si ha de ir a la sala de emergencia, lo mismo, VIP Classic le cubre cincuenta dólares, pero dos veces al año por

persona y el VIP Pro le cubre ciento cincuenta dólares, también dos veces al año. Eh, digamos, cirugía en el hospital, ¿verdad? El VIP Classic paga quinientos dólares al día una vez y el VIP Pro paga doscientos cincuenta dólares al día una vez también. El VIP Classic- A ver, una, una preguntita aquí en esto. Eso es lo que yo quiero. A mi hijo le van a hacer una cirugía de la nariz. Que me dijo el doctor que se lo podían hacer ahí en la clínica, pero el otro seguro donde mi esposo trabajaba, eso es lo que más me interesa a mí. El otro seguro donde mi esposo trabajaba me dijo que no lo-- no lo cubría en la clínica donde se lo querían hacer a mi hijo. Dijo: Eso lo tenemos que mandar al hospital de los niños. Es una out patient que va a entrar y va a salir. Nada más que se va a tardar más, porque aquí lo hago en quince, veinte minutos, digo, pero ahí en el hospital como tenemos que anestesiarlo y todo eso, pues se va a tardar un poco más hasta que no despierte y todo eso. En ese caso, que si me le van a hacer esa cirugía, ¿cuánto me cubre ustedes y cuánto tendré que pagar yo? No, en ese caso me tocaría transferir su llamada con APL. Nosotros somos los administradores, estamos en la mitad, llenamos documentos, mandamos claims, explicamos los planes, pero hay preguntas como la que usted me acaba de hacer, nosotros no tenemos esa información. Esa es una pregunta directa a los dueños del seguro, a APL o American Public Live, que ellos son los del seguro, ellos son los únicos que le pueden decir: Si está bajo este plan o bajo el otro, le cubre tanto. Aquí lo único que yo veo que dice cirugía en el hospital o centro hospitalario para pacientes ambulatorios, cubre el VIP Classic, quinientos dólares al día una vez, y el VIP Pro, doscientos cincuenta dólares al día una vez. Mmm. Sí, porque aquí voy a pagar doscientos cincuenta, pero luego me van a mandar los biles y biles y biles y biles. Claro. Sí, ese, ese seguro lo que cubre es un cargo fijo, no, no cubre porcentaje después de deducible, no. Eso es con los, con los seguros que ya son como el Blue Cross Blue Shield o cosas así, este seguro no es un, un seguro hegemónico. Entonces no cubren en-- Yo quería un health insurance. No, este es un, un, este... Es que este no es un seguro, seguro, seguro. Esto es un, como un hospital indemnity que le ayuda a cubrir parte de los biles, pero no es un seguro, seguro. Y es que las compañías ofrecen supuestamente un health insurance, están ahora ofreciendo de cuando entró Obama Care, pues yo por eso pensé, dije: Pues a lo mejor estás cubriendo un insur-- un... O sea, este es el insurance que está cubriendo y por lo visto no es así. Es que cuando están por temporal es diferente. Cuando están por la oficina temporal es diferente a cuando ya trabajan directamente con la empresa. Pues están, pues están... Mi esposo acaba de empezar a trabajar con la empresa, con... Bueno, bueno, con esta, ¿cómo se llama esta? Superior Skill Trades, la compañía, pero está trabajando en Tesla. Ese es un staffing. Okey, Superior Skill Trades es un staffing. Así él esté trabajando en Tesla, eso es una asignación, pero el que le paga a él es el staffing, no Tesla. A él le paga el staffing. Entonces, la aseguranza que va a coger él es la que ofrece la, la del staffing. Ahora, si trabajara directamente con Tesla, no por, eh, por staffing, sino directamente con Tesla, ya sería la aseguranza que Tesla ofrece. Shit. Mmm. No, pues entonces déjame checar. Bueno, señora, chequee bien todo eso y cualquier cosa, pues ya su señor que nos llame, se inscriba y, y ya usted tiene acceso a toda la información. Bueno, aquí ya estoy viendo, ya, ya me metí aquí, ya estoy Plan Benefits Summer, ya estoy viendo el free, el Stage Healthy Neck, el VIP Classic, el VIP Pro, ya me está diciendo aquí. Okey, vamos a suponer que lo trate por un mes. ¿Lo puedo cancelar cuando yo quiera? A ver, yo miro. Sí, señora, se puede cancelar cuando quiera. Todos los planes se pueden cancelar cuando quiera. Sí, porque si no me va a convenir, pues no, porque ¿de qué me sirve? Mmm. No, porque yo lo que estoy viendo aquí

es employee, employee spouse, children, vision y todo eso. Visión es la misma cosa. Copay, exam, diez dólares, weekly vision deduction. Bueno, bueno, eso también como los lentes. Copay por lentes, pero ¿cuánto cubren los lentes? Debe de ser algo así... Le dan ciento tre-- A ver, yo miro. Visión. Pago para el examen de la vista, diez dólares, para los lentes y marcos, veinticinco dólares y recibe un subsidio para los marcos de ciento treinta dólares. Okey, frames allowance a hundred and thirty. ¿Pero cubre la prescription o no? No, señora, es solamente para los marcos. Ah, no. Entonces, ¿pa qué lo agarro también? No sirve ese tampoco. No, como no me va a convenir agarrar nada, no sirve. Que es nada health insurance, I need a health insurance. Bueno, pues déjame ver si... Hijo de su... Okey, no, pues déjame checar, entonces. Bueno, señora, si esta forma es como información suya, estamos aquí de lunes a viernes de ocho de la mañana a ocho de la noche, hora del este. Bueno, ¿y ahorita no me puede pasar para ver cuándo me cubría lo del hospital? Yo la voy a transferir, pero yo no sé si están abiertos hasta ahora, porque aquí ya van siendo las ocho de la noche. Okey, está bueno. Ahí de todas formas, ahí está el teléfono de ellos, pero la voy a transferir, ¿oyó? Se llama APL. Ahí está el teléfono: ochocientos, dos, cinco, seis, ocho, seis, cero, seis. Dos, cinco, seis, déjame ver si lo miro aquí. APL sí está aquí, pero no veo el número. Está en la página siete. En la página siete en la parte de abajo. Espérame, dos... Ocho, siete. Ah, okey, ochocientos, dos cincuenta y seis. Okey, bueno, ahorita hablo yo. ¿Quiere que la transfiera? Bueno, está bueno. Bueno, señora, ¿algo más que le pueda ayudar antes de terminar la transferencia? No, gracias. Bueno, señora, entonces gracias por comunicarse con Benefits in a Cup, que esté bien. Bye. Bye.

Conversation Format

Speaker speaker_0: Gracias por comunicarse con Beneficiones Car. Le habla Sara, ¿podría darme su nombre, por favor?

Speaker speaker_1: Sí, Esmeralda Salazar.

Speaker speaker_0: Hola, señora Salazar, ¿cómo le puedo ayudar?

Speaker speaker_1: Bueno, sí, mira, no sé exactamente si este es el número correcto que debo de hablar. Lo que pasa es que mi esposo empezó a trabajar con una compañía, ¿verdad? Entonces, le están ofreciendo un... O supuestamente no es como seguro, sino como un... Ah, ay, no sé, es otro como fixed intermediary policy, o sea que no es un health insurance. Entonces, yo estoy leyendo aquí todo lo que me está diciendo y me da este número de teléfono, que es un Benefit in a card. Ese Benefit in a card es, es parte de, de, del seguro ese que le-- que disque-

Speaker speaker_0: Ok, nosotros somos-- Nosotros somos administradores de seguros médicos. Em... ¿Con qué agencia trabaja su esposo?

Speaker speaker_1: Empezó a trabajar ahí con Tesla. La compañía se llama... Trades... Superior Skills Trade.

Speaker speaker_0: Ok, Superior Skills Trade, SST. Ok, ¿y su esposo está ahí o no?

Speaker speaker_1: Eh, eh, ¿onde? Aquí conmigo, no.

Speaker speaker_0: Sí. Bueno, yo-- nosotros somos los que les ayudamos a que se inscriban en el seguro médico. Eh, no sé si tengan alguna otra, pues, oferta que ellos estén haciendo, pero si le dieron el teléfono de acá, porque seguramente es de acá. Eh, solo tenemos un programa, que esa información solo se la puede dar a su esposo y ya después de que le den la información, entonces ya puede, eh, autorizarla usted para que hable por él. Pero por ejemplo, para inscribirse tiene que ser él directamente.

Speaker speaker_1: Bueno, ahora, déjeme decirle, porque yo ya me-- cuando a mi esposo le dieron el trabajo, me mandaron toda la información a mi correo electrónico, yo la llené y se las mandé. Entonces, yo me equivoqué en una información porque no le entendía muy bien qué se trataba ese seguro y el señor, el returner me dijo: "Te lo voy a volver a mandar otra vez". Entonces, yo hablé personalmente con una persona de la insurance por la razón de que yo dije: "Yo, es que no le entiendo... Es parte... ¿Es insurance o no es insurance?" Y me dice ella: "Pues somos, somos third party", algo así me dijo, ¿verdad? Third party de, de, de BlueCross BlueShield. Dije: "Ah, pues entonces es un insurance", ¿verdad? Dijo: "Nosotros pagamos como ciento diez dólares, doctor. Ciento quién sabe qué a un... que no tienes que pagar". No recopé y así, ¿verdad? Yo digo, ahorita-- entonces, yo dije: "Ya van tres, mmm, tres semanas que ya le pagaron a mi esposo y yo veo que no le quitan nada todavía y no me han mandado nada del seguro y pues mi hijo tiene cita el día 9 de mayo". Entonces, pues yo le hablé ahora al returner y le dije, y dijo: "Ah, bueno, déjeme, déjeme hablar con Human Resources". Hablan con Human Resources y luego, este... me mandaron otra vez la página. Entonces, aquí donde me mandan la página, ahí te está diciendo, por ejemplo: Vas a agarrar Health Insurance, vas a agarrar no sé qué cosa, pues yo dije: "¿Pues qué es eso?" Entonces, déjame ver qué es. Y me dice que es enrollment, no sé qué cosa. Aquí lo tengo, ¿verdad? Dice: Superior Skills Trade 2025 Enrollment Guide. Entonces, yo le picó ahí pues para ver, porque me dijo que lo llenara ahora para que lo mandara. Para mandarlo. Entonces, yo digo: "Pues mi esposo está trabajando de noche y yo trabajo de día, no hay manera como comunicarme". Mmm... Entonces, le dije: "Pues ¿cómo le hago? Porque yo necesito el seguro, porque mi hijo ya le-- tiene la cita el día nueve y no quiero que le pase el tiempo y ya no lo va a ocupar".

Speaker speaker_0: Nosotros no manejamos Blue Cross Blue Shield . Nosotros manejamos una aseguranza que es un hospital indemnity. Ese le ayuda a cubrir parte de la visita al médico, cosas así. Bueno, hay diferentes planes o tendría que darle todos los nombres, ¿verdad? Y son diferentes planes, diferentes cantidades, pero no es Blue Cross Blue Shield. Nosotros trabajamos es con American Public Life para médico y dental, eeeh... ninety degrees, son noventa grados para el preventivo, eh... FreeRx para prescripciones médicas, eh, cuidado virtual o urgent virtual care, o primary care-- primary virtual care. O, eh, usamos MetLife para la visión, pero no Blue Cross Blue Shield. Lo siento.

Speaker speaker_1: Ah, bueno, bueno, yo me quedo-- lo que me está diciendo usted creo que me-- ya casi me lo habían explicado, pero yo siempre me quedé con una pregunta. Al yo ir al doctor, me va-- porque me dijo: "Ya te vamos a mandar una carta". Entonces, yo le hice el google y todo eso, me van a mandar unas tarjetitas que sí son como así, ¿verdad? Que te dice no sé cómo está. Pero yo al ir al doctor me dijeron que yo no iba a pagar nada porque

ellos pagaban hasta como cien, diez, algo así, no me acuerdo porque yo ya lo vi ahí, que le estoy hablando casi como un mes que hice todo el papeleo, pero ahorita ando en la práctica de mi hijo y todos los papeles los dejé en la casa. Entonces, dije: "Bueno, ahorita si no puedo hacer ahorita nada, me voy a ir a la casa y trato de ver los papeles que ya tenía para ver", porque yo ya había hablado con una persona y yo apunté todo. Cuánto me cubría el seguro, cuánto me, me salía el seguro por familia, porque yo agarré la familia, yo, yo agarré para mi familia. Me desperté en la mañana a llamar al seguro, a otro número, no era este número, pero lo que me está diciendo usted fue lo que me dijo la otra señora, este, que no estaba enrolled. Digo: "¿Por qué no? Si ya mandé todos los papers". Y ahora me dijo el muchacho: "Tienes que volverlo a hacer". Bueno, o sea que lo voy a volver a hacer.

Speaker speaker_0: Pero si ellos están hablando de Blue Cross Blue Shield, yo creo que es otra compañía, I mean, otros administradores que tengan de servicio, no nosotros. Hay compañías que tienen más de dos administradores para el seguro médico. Eh, con nosotros, nosotros no trabajamos Blue Cross Blue Shield. Ahora, eh, en realidad, la única forma de abrir la cuenta y buscar todo tendría que ser su esposo. Estas llamadas todas son grabadas y no nos permiten dar información de ninguna cuenta a no ser que sea la persona y después se la autorice a usted.

Speaker speaker_1: Sí, no, ya-ya estaba yo autorizada supuestamente, porque ya habíamos hablado y en la mañana que le hablé a la muchacha del lo-- del insurance para ver si estaba y me dijo ella: tú estás en la póliza, o sea, tú debes de estar ahí. Le dije: yo -- mi esposo me agarró a mí y a mis hijos y él, ah, en la póliza estamos todos. Entonces me dijo: bueno, dame tu nombre y todo eso. Ya se lo di en la mañana y todo eso, pero no salgo yo tampoco. Entonces me dijo: Dame el número social de tu esposo.

Speaker speaker_0: A ver, ¿cuál es...? ¿Cuáles son los últimos cuatro...? ¿Cuáles son los últimos cuatro dígitos del seguro social de su esposo?

Speaker speaker_1: Diez noventa y dos. Pero me dijo que no salía como quiera.

Speaker speaker_0: ¿Cómo se llama él?

Speaker speaker_1: Juan G. Salazar Bautista. Oh, sí, Juan G. Salazar Bautista . Juan G. .

Speaker speaker_0: Juan G. Salazar Bautista.

Speaker speaker_1: Yo creo que le puse todo, porque a veces le ponen nomás Juan Salazar, pero no, yo sé que le puse Juan G. Salazar Bautista para no tener problemas, porque así es como iban a estar en el cheque.

Speaker speaker_0: Sí, el señor sí está aquí en el sistema, pero como le digo, no le puedo dar ninguna información hasta que él llame y, y, y la autorice. Seguramente la autorizó, pero con la otra compañía, pero en esta no está autorizado, entonces no le puedo dar información.

Speaker speaker_1: Bueno, ¿y si le puedo hablar ahorita en three way nada más para que me autorice de voladita y luego ya para ver qué me puede dar información usted o a ver cómo va a ser? Porque tengo que seleccionarle el seguro y yo necesito saber, o sea...

Speaker speaker_0: Ok, para-para in-- para inscribirse tiene que ser él, así él la autorice a usted, no... Tiene que estar él presente para autorizarla. Si es para inscribirse, si es para información general, yo hasta le puedo mandar un correo electrónico, la guía de beneficios, pero para inscribirse tiene que ser él quien lo haga.

Speaker speaker_1: Es que yo no quiero...

Speaker speaker_0: Por eso...

Speaker speaker_1: Mira, perdón, okay, a lo mejor nos estamos malinte-interpretando. Para escribirme, no me quiero inscribir por la razón de que yo lo voy a hacer ahorita por internet. A mí ya me mandaron el return, me mandó toda la información para yo inscribirme. Aquí mi pregunta es esta: como no entiendo estos seguros que están trabajando, y eso es lo único que quiero yo, información de los seguros, yo no quiero que me lo inscriban ni nada, porque yo lo voy a inscribir ahorita, pero para seleccionar el correcto, el, el, el seguro correcto-

Speaker speaker_0: El plan.

Speaker speaker_1: El plan, perdón, eso, el plan correcto, eso es lo que yo quiero saber, información. Yo no quiero que-- porque yo soy la que yo-yo-- a mí me mandaron el correo electrónico, yo le dije al señor: Yo soy la que voy a hacer todo, ellos ya saben, eh, yo ya tengo a mi esposo junto con mi familia, yo ya lo había llenado. El problema aquí es que no, yo con no sé si ellos me mandaron el papel o cómo y por eso el muchacho me dijo: Nada más llénalo otra vez y mándalo. El problema es que ahorita no-- estoy en la práctica de mi hijo, no tengo lo que llené, lo-- cómo lo llené la vez pasada, tengo que ir a mi casa otra vez. Le dije: Pa no perder tiempo, pues me traje la computadora y aquí lo hago, es que porque pues yo pensé que iba a ser igual el número social. Me traje los números sociales de mis hijos y todo. El problema es de que no me acuerdo los planes. Mi pregunta es esta.

Speaker speaker_0: Por supuesto, yo le puedo dar información de los planes, claro. Mire, por ejemplo-

Speaker speaker_1: Eso es lo único que quiero, es lo único.

Speaker speaker_0: Por medio de nosotros, este, Superior Skilled Trades, esto es lo que ofrecen. Ofrecen un plan preventivo. Ese plan, eh, cubriría para... cubriría para las personas, pues, que se inscriban. Un examen físico al año, exámenes de la presión arterial, de deficiencia de hierro, cáncer de mama, o sea, mamografía, Papanicolaou en las mujeres, cáncer colorrectal, eh, colesterol, cáncer colorrectal es la colonoscopia, eh, colesterol, depresión, diabetes, gonorrea, hepatitis B, C, sida. Bueno, cubre, eh, le da asesoramiento sobre dietas saludables, dejar de fumar, prevención de infecciones de transmisión sexual. Sexual, perdón. Le cubre aspirinas, estatinas a los hombres, a las mujeres, aspirinas, prevención del cáncer de mama, ácido fólico y métodos anticonceptivos aprobados por la FDA. Eh, cubre vacunas como influenza, tétanos, difteria, tosferina, varicela, VPH, culebrilla, sarampión, paperas, rubéola, men-- neumococo, meningococo y hepatitis. Ese es el plan preventivo. Ese plan se llama M-E-C o Stay Healthy MEZ. Em, ellos piden que vaya a la red de ellos con el network de ellos. Y para-- entonces, ¿sería como usted, el señor y niños?

Speaker speaker_1: Sí, ajá.

Speaker speaker_0: Toda la familia.

Speaker speaker_1: O sea, la familia con usted, sí.

Speaker speaker_0: Ok, ese plan valdría veinticinco dólares con ochenta y cuatro centavos a la semana. Los otros dos planes que hay no incluyen nada de preventivo, solo médico. Cubren una-- un cargo fijo. Por ejemplo, si... si usted va a ir al médico, digamos que está enferma, tiene dolor de estómago... Si están inscritos en VIP Classic, ese plan le va a cubrir cincuenta dólares al día, máximo cuatro días o cuatro veces por persona. Si está inscrito en VIP Pro, ese plan le va a cubrir ciento cincuenta dólares al día, máximo cuatro días por persona. Cualquier diferencia que hay entre lo que el seguro paga y el bill final, ese ya es su responsabilidad. Le estoy dando un ejemplo nomás. Eh, por ejemplo, si ha de ir a la sala de emergencia, lo mismo, VIP Classic le cubre cincuenta dólares, pero dos veces al año por persona y el VIP Pro le cubre ciento cincuenta dólares, también dos veces al año. Eh, digamos, cirugía en el hospital, ¿verdad? El VIP Classic paga quinientos dólares al día una vez y el VIP Pro paga doscientos cincuenta dólares al día una vez también. El VIP Classic-

Speaker speaker_1: A ver, una, una preguntita aquí en esto. Eso es lo que yo quiero. A mi hijo le van a hacer una cirugía de la nariz. Que me dijo el doctor que se lo podían hacer ahí en la clínica, pero el otro seguro donde mi esposo trabajaba, eso es lo que más me interesa a mí. El otro seguro donde mi esposo trabajaba me dijo que no lo-- no lo cubría en la clínica donde se lo querían hacer a mi hijo. Dijo: Eso lo tenemos que mandar al hospital de los niños. Es una out patient que va a entrar y va a salir. Nada más que se va a tardar más, porque aquí lo hago en quince, veinte minutos, digo, pero ahí en el hospital como tenemos que anestesiarlo y todo eso, pues se va a tardar un poco más hasta que no despierte y todo eso. En ese caso, que si me le van a hacer esa cirugía, ¿cuánto me cubre ustedes y cuánto tendré que pagar yo?

Speaker speaker_0: No, en ese caso me tocaría transferir su llamada con APL. Nosotros somos los administradores, estamos en la mitad, llenamos documentos, mandamos claims, explicamos los planes, pero hay preguntas como la que usted me acaba de hacer, nosotros no tenemos esa información. Esa es una pregunta directa a los dueños del seguro, a APL o American Public Live, que ellos son los del seguro, ellos son los únicos que le pueden decir: Si está bajo este plan o bajo el otro, le cubre tanto. Aquí lo único que yo veo que dice cirugía en el hospital o centro hospitalario para pacientes ambulatorios, cubre el VIP Classic, quinientos dólares al día una vez, y el VIP Pro, doscientos cincuenta dólares al día una vez.

Speaker speaker_1: Mmm. Sí, porque aquí voy a pagar doscientos cincuenta, pero luego me van a mandar los biles y biles y biles y biles.

Speaker speaker_0: Claro. Sí, ese, ese seguro lo que cubre es un cargo fijo, no, no cubre porcentaje después de deducible, no. Eso es con los, con los seguros que ya son como el Blue Cross Blue Shield o cosas así, este seguro no es un, un seguro hegemónico.

Speaker speaker_1: Entonces no cubren en-- Yo quería un health insurance.

Speaker speaker_0: No, este es un, un, este... Es que este no es un seguro, seguro, seguro. Esto es un, como un hospital indemnity que le ayuda a cubrir parte de los biles, pero no es un

seguro, seguro.

Speaker speaker_1: Y es que las compañías ofrecen supuestamente un health insurance, están ahora ofreciendo de cuando entró Obama Care, pues yo por eso pensé, dije: Pues a lo mejor estás cubriendo un insur-- un... O sea, este es el insurance que está cubriendo y por lo visto no es así.

Speaker speaker_0: Es que cuando están por temporal es diferente. Cuando están por la oficina temporal es diferente a cuando ya trabajan directamente con la empresa.

Speaker speaker_1: Pues están, pues están... Mi esposo acaba de empezar a trabajar con la empresa, con... Bueno, bueno, con esta, ¿cómo se llama esta? Superior Skill Trades, la compañía, pero está trabajando en Tesla.

Speaker speaker_0: Ese es un staffing. Okey, Superior Skill Trades es un staffing. Así él esté trabajando en Tesla, eso es una asignación, pero el que le paga a él es el staffing, no Tesla. A él le paga el staffing. Entonces, la aseguranza que va a coger él es la que ofrece la, la del staffing. Ahora, si trabajara directamente con Tesla, no por, eh, por staffing, sino directamente con Tesla, ya sería la aseguranza que Tesla ofrece.

Speaker speaker_1: Shit. Mmm. No, pues entonces déjame checar.

Speaker speaker_0: Bueno, señora, chequee bien todo eso y cualquier cosa, pues ya su señor que nos llame, se inscriba y, y ya usted tiene acceso a toda la información.

Speaker speaker_1: Bueno, aquí ya estoy viendo, ya, ya me metí aquí, ya estoy Plan Benefits Summer, ya estoy viendo el free, el Stage Healthy Neck, el VIP Classic, el VIP Pro, ya me está diciendo aquí. Okey, vamos a suponer que lo trate por un mes. ¿Lo puedo cancelar cuando yo quiera?

Speaker speaker_0: A ver, yo miro. Sí, señora, se puede cancelar cuando quiera. Todos los planes se pueden cancelar cuando quiera.

Speaker speaker_1: Sí, porque si no me va a convenir, pues no, porque ¿de qué me sirve?

Speaker speaker_0: Mmm.

Speaker speaker_1: No, porque yo lo que estoy viendo aquí es employee, employee spouse, children, vision y todo eso. Visión es la misma cosa. Copay, exam, diez dólares, weekly vision deduction. Bueno, bueno, eso también como los lentes. Copay por lentes, pero ¿cuánto cubren los lentes? Debe de ser algo así...

Speaker speaker_0: Le dan ciento tre-- A ver, yo miro. Visión. Pago para el examen de la vista, diez dólares, para los lentes y marcos, veinticinco dólares y recibe un subsidio para los marcos de ciento treinta dólares.

Speaker speaker_1: Okey, frames allowance a hundred and thirty. ¿Pero cubre la prescription o no?

Speaker speaker_0: No, señora, es solamente para los marcos.

Speaker speaker_1: Ah, no. Entonces, ¿pa qué lo agarro también? No sirve ese tampoco. No, como no me va a convenir agarrar nada, no sirve. Que es nada health insurance, I need a health insurance. Bueno, pues déjame ver si... Hijo de su... Okey, no, pues déjame checar, entonces.

Speaker speaker_0: Bueno, señora, si esta forma es como información suya, estamos aquí de lunes a viernes de ocho de la mañana a ocho de la noche, hora del este.

Speaker speaker_1: Bueno, ¿y ahorita no me puede pasar para ver cuándo me cubría lo del hospital?

Speaker speaker_0: Yo la voy a transferir, pero yo no sé si están abiertos hasta ahora, porque aquí ya van siendo las ocho de la noche.

Speaker speaker_1: Okey, está bueno.

Speaker speaker_0: Ahí de todas formas, ahí está el teléfono de ellos, pero la voy a transferir, ¿oyó? Se llama APL. Ahí está el teléfono: ochocientos, dos, cinco, seis, ocho, seis, cero, seis.

Speaker speaker_1: Dos, cinco, seis, déjame ver si lo miro aquí. APL sí está aquí, pero no veo el número.

Speaker speaker_0: Está en la página siete. En la página siete en la parte de abajo.

Speaker speaker_1: Espérame, dos... Ocho, siete. Ah, okey, ochocientos, dos cincuenta y seis. Okey, bueno, ahorita hablo yo.

Speaker speaker_0: ¿Quiere que la transfiera?

Speaker speaker_1: Bueno, está bueno.

Speaker speaker_0: Bueno, señora, ¿algo más que le pueda ayudar antes de terminar la transferencia?

Speaker speaker_1: No, gracias.

Speaker speaker_0: Bueno, señora, entonces gracias por comunicarse con Benefits in a Cup, que esté bien.

Speaker speaker_1: Bye.

Speaker speaker_0: Bye.