

Transcript: Sara

Marulanda-6091841487421440-6380887823532032

Full Transcript

Gracias por comunicarse con-- Gracias por comunicarse con Beneficios NK. Le habla Sara. Podría darme su nombre, por favor. Óscar Vergara. Señor Óscar, buenos días. ¿Cómo le puedo ayudar? Eh, buenos días. Em... Yo-- este número me lo pasó don del staffing, porque, eh, yo comencé a trabajar en una empresa hace unas semanas y, pues, yo no tenía seguro. O sea, yo no-- yo pedí que no me pusieran seguro, porque, pues, yo estoy tramitando una parte. Y... Pero me están descontando, desde que entré me están descontando, yo no me había fijado. Pues llamé para el staffing y me dijo que llamara, que los llamara a ustedes. Ok. Para que me dieran otra vez dinero. Vamos a chequear qué es eso. Eh, ¿me regala, por favor, el nombre de la agencia con la que trabaja? Ah, sí, eh, Winder. Winder Staffing, ok. ¿Y me regala los últimos cuatro dígitos de su seguro social? Sí, claro. Cinco, tres, seis, seis. ¿Y su nombre? Óscar Javier Vergara García. Ok. Ajá. Señor Óscar, y por cuestiones de seguridad, por favor me verifica su dirección y su fecha de nacimiento. 8 de octubre del 69. Dirección, uno, tres, cuatro Ashwood Way. Ok, em... Winder, Georgia. Ok, tengo diferente dirección. Logré actualizar todo el estado y no tengo- 26 90 Line. 26 90 Line, también en Winder. Ah, ¿ese es el nuevo? Recién me mudé. Sí. Yo le dije a ellos el cambio, pero como que no lo han hecho. No nos dijeron nada. ¿La actual cuál es? ¿La de 26 o la otra? Uno, tres, cuatro. Uno, tres, cuatro Ashwood Way. Uno, tres, cuatro Ashwood Way. Way. En Winder también. Y yo le comunique a ellos cuando, sí, cuando fui a hacer la aplicación, me dijeron que- El problema es que ellos actualizan el sistema de ellos, pero no el de nosotros. Ah, qué mal. ¿Sí? ¿Me regala, por favor, un número de teléfono que no tenemos cómo contactarlo? Claro. Cuatro, setenta, seis, veintiuno, cincuenta y siete, treinta y cinco. ¿Y tiene algún correo electrónico? O. Javier. Aló, ¿me escucha? Sí, le estoy escuchando. O. Javier... V. G. Arroyo email punto com. Ok, tenemos O. J. A. V. I. E. R. V. G. Arroba gmail punto com. ¿Correcto? Muchísimas gracias por esa información. A ver, yo miro qué fue lo que pasó en esta cuenta. Ok, si ellos lo pusieron automáticamente en el sistema... Tuvo cobertura por una semana, que fue marzo del treinta y un-- la semana del 31 al seis de... el último día de marzo al, al este domingo que llega. Le hicieron esa deducción, pero ya no va a haber más deducciones porque ya lo cancelaron. Eh... Te hago una preguntica. Lo cancelaron automáticamente- Solamente por curiosidad. Cuando yo me-- cuando yo fui a hacer eso, ellos ni me presentaron un plan del seguro, por eso fue que yo busqué otro. Este, ¿cómo hago? Digamos, eh... ¿cómo hago para saber el seguro de ustedes qué ofrece y eso? Porque mi esposa también trabaja ahí, pues, pues... Claro que sí, hay dos opciones- Por si me conviene a mí no agarrar el otro, pero no sé, a mí no me dijeron, no me explicaron nada, no me dieron ningún papel, nada. Bueno, vea. Bueno, le voy a, le voy a ir paso por paso, ¿verdad? Ajá. Vamos primero con lo de las deducciones. Eh, para poder usted, eh, decir que, que no quiere que lo inscriban y todo eso, ellos debieron haberle informado a usted que tenía que llamarnos

a nosotros. Así como nos está llamando ahora es la única forma para declinar el, el, el que lo pongan automáticamente- Error de ellos. Sí, como no se hizo, por eso ya, eh, lo cancelaron. Eh, pero esa deducción de esa semana no se la pueden devolver. O bueno, nosotros no la podemos devolver, porque- Nosotros en este momento llamamos la- No sé cómo es el sistema de ellos, les soy bien sincera, no sé. Pues ellos me dijeron a mí cuando yo apliqué-- Cuando yo apliqué había una pregunta que decía: ¿usted quiere seguro o no? Yo puse no, porque yo estaba tramitando otro. Ajá. Eh... y aun así me inscribieron. Entonces, yo ya me le dije, pero me están deduciendo. ¿Para qué? Si yo pedí que no tuviera y me dijeron: «Bueno, llame para que le hagan el reintegro del dinero». Fue lo que me dijo Roberto, se llama el muchacho de Winder. Bueno, dígale a Roberto que si nosotros tenemos algún documento que muestre que usted, eh, declinó... Estoy, estoy mirando aquí a ver si hay alguna cosa aquí. Ok, sí, señor, si encuentra aquí el documento, esto es de marzo 13 del 25. Ok, voy a pedir que por favor le hagan la, la devolución del dinero, si es que se puede. Como le digo, yo solo transmiso el mensaje. Cuando ya ellos me den una, ah, una actualización, que me digan sí o cómo se va a hacer, entonces yo lo contacto a usted, que bueno que ya le cogí el teléfono para poderlo hacer. Bueno, eso por el lado de, de la deducción y la cancelación, que ya está hecha. Ahora, en cuanto a la información, eh, yo le puedo explicar a usted los planes y le puedo mandar o, si no tiene tiempo ahora, yo le puedo mandar la guía de beneficios para que usted lea. Se la voy a mandar en español, ya je la estoy enviando. Sí, claro. Para que usted vea, eh, pues para que ustedes puedan ver lo que está ofreciendo su compañía, cuánto vale semanal para cada uno, eh, dependiendo del plan que usted quiera. Si lo quiere, eh... para usted solo, para su esposa, para la familia... Correcto. Bueno, aquí estamos ah-- Por correo, ¿verdad? Sí, por ce-- se lo voy a mandar por correo electrónico. Perdón, ¿usted de dónde es? De Colombia. Ah, yo también. Yo soy santandereano. De mi pa allá, qué chévere. Sí, pues sí. Entonces, este, eh, quería saber cuál sería interesante el segurito para comprarlo con el que yo estoy agarrando, pero de todas formas, si me puede enviar la información... Solo recuerde que este seguro no es un seguro, eh, como los seguros que uno está acostumbrado a utilizar, como el Blue Cross Blue Shield. No, este es un seguro diferente. Este seguro se le va a cubrir, eh, un, una cantidad fija. Bueno, usted va a ver, ahí hay muchas diferentes, eh, diferentes opciones. Vea, por ejemplo, tiene, eh, opción de solamente que le cubra lo que es un examen físico, todo lo que es preventivo, el examen físico anual, eh, las vacunas, eh, por ejemplo, colo-- se llama colonoscopia, cuando le chequea el cáncer colorrectal, eh, la diabetes, depresión, todos esos cheques, las detecciones que le llaman del cáncer, sífilis, cáncer de pulmón, todo eso se lo cubre ahí 100 %. A las mujeres también les hace el papanicolao, eh, le cubre el medicamento para, eh, para no tener niños, ¿verdad? Eh, les cubre las vacunas a los niños. Todo esto se lo cubre 100 % y un examen físico al año. Pero tiene-- ellos lo único es que exigen que vaya a la red de ellos, a los médicos de ellos. Ese plan se llama MS, que es el preventivo. Ese plan incluye, em... incluye que le cubra la medicamento por medio de Elixir, se llama así, Elixir, una agencia que cubre los medicamentos. Em, bueno, ese es, eh... y ahí, ahí en la parte de abajo usted va a ver donde dice deducciones semanales para el Stage Health DMS, que es el que le estoy diciendo, para usted solo serían catorce dólares con un centavo, para usted y su esposa, dieciocho dólares con noventa y un centavos, para usted y sus niños, diecinueve dólares con sesenta centavos, y para toda la familia, veintitrés dólares con noventa y cuatro centavos. Hay otros dos planes que no cubren nada de lo que le acabo de explicar, pero

cubren lo que es médico, por ejemplo, ir al médico, hospitalización, todo eso. Cubren un cargo fijo, no cubren porcentajes como los otros, cubren un cargo fijo. Por ejemplo, si usted necesita ir a, a... digamos al médico, que, que, que tiene un dolor de estómago, ¿verdad? Y va a ir a, al, al médico para que lo chequee. Entonces, eh, se le cubriría oficina del médico, le cubre... si está con el VIP Classy, le cubre cincuenta dólares al día por, eh, por visita y lo hace cuatro veces al año. O si tiene el VIP Pro, le cubre ciento cincuenta dólares al día por visita y tiene cuatro visitas al año. Ok. Si hay-- si la visita vale más de los cincuenta o de los ciento cincuenta, ya le tocaría a usted cubrirlo. Sí, lo entie-- sí. Ya le comprendo. Eh, digamos, ese seguro cubre cuestiones de... qué fue lo que me iba a decir? De esposa, de dientes, de ojos... Eso es todo. Mire, todos los, los beneficios están por partes. Como quien dice, usted puede agarrar las partes que necesite y lo que no quiera, no lo agarra. Por ejemplo, si quiere- Todo es modular. Sí, eje-- esa es la per-- palabra perfecta, sí, modular. Por ejemplo, el dental. Para ust-- ¿tienen niños o solamente usted y su señora? No, solamente para él y para mí. Ok. El dental valdría seis dólares con cincuenta centavos a la semana. ¿Qué le cubre? Si van a ir para una, un chequeo dental, pues la limpieza, que ese es el preventivo que hice, le cubre el 100 %. Si va a ir para una restauración básica, como una calza, una extracción, una extracción que no sea con anestesia, unos rayos X, le cubre 80 % y usted paga, eh, el excedente y eso se lo cubre después de un deducible de cincuenta dólares por persona. O sea, usted pagaría cincuenta dólares por persona, ese es el deducible de entrada y ya después viene el beneficio. Eso es lo que le va a cubrir. No son seguros mayores, pero sí es muy buena ayuda. El de visión para usted y su esposa vale cuatro dólares con dos centavos. El copago para el examen de la vista son diez dólares. El copago para los lentes y los marcos son veinticinco dólares. No tiene copago para montaje de lentes de contacto y le dan un subsidio para los marcos de ciento treinta dólares. Los marcos de las gafas. Hay seguro de vida, eh, le costaría dos dólares con treinta y seis centavos. Eh, veinticuatro horas grupo de accidentes, como un seguro chiquito para que le cubran caso tal que usted necesite. Digamos que está cocinando y se cortó en la casa, eso es un accidente. Entonces, eh, por ejemplo, para la ida a la sala de emergencia le cobra doscientos cincuenta dólares. De urgencia, cincuenta dólares, sí. Eh, por ejemplo, la incapacidad a corto plazo también le cubre después de un periodo de eliminación de siete días, le cubre noventa, noventa días y le daría un monto de seiscientos cincuenta dólares al mes. Entonces, sí son diferentes, eh, tiene enfermedades críticas con beneficios para el cáncer. Hay muchas cositas. Ahí está todo explicado en la guía de beneficios que le envíe. La información que le di al principio, lo del Stage Health DMS, esa está... porque arriba no cabe todo. Entonces, están en, en la, en la página número diez. Ahí está. Perfecto. No, si solo le estoy diciendo cuando vea arriba que, que no... va a decir que no, que todo no o que todo no está incluido y usted va a decir: "Pero ¿por qué no?" La explicación de eso está atrás en la última página, en la número diez, porque ahí no cabía. Hay un plan mayor. Hay un solo plan mayor que se llama MVP, eh... pero el deducible es bastante alto. Dentro de la red el deducible es seis mil quinientos dólares por participante. El... todo lo que, lo que ellos ofrecen lo cubre el 100 % después de que cubra el deducible y la prima mensual, eh, para usted y su esposa son mil ciento nueve dólares. O sea, usted va viendo ahí más o menos lo que, lo que le convenga. Hay otro plan que se llama Virtual Primary Care que tiene derecho a que lo chequen virtualmente, no tiene que ir al médico y pues también es bastante económico. Hay cobertura para medicamentos aparte de la que le cubre el seguro, eh, que valdría seis dólares con

noventa y nueve centavos a la semana y le cubre medicamentos, ah, mmm, de cobertura para enfermedades agudas y crónicas. O sea, ahí va a ver usted toda la información. Eh, recuerde que tiene treinta días desde que recibe su primer cheque para poderse inscribir. Después de treinta días ya no es elegible. Ok. Y entonces como le digo, voy a mandar a, a pedir esto a ver que, que si se puede resolver algo, eh... en cuanto a la de-de-devolución del dinero y entonces yo lo-- yo me comunico con usted cuando tenga una respuesta, ¿le parece bien? Perfecto, perfecto. Muchísimas gracias, muy amable. Bueno, señor Óscar, con muchísimo gusto. ¿Algo más que le pueda ayudar hoy día? No, no, no, nada más, suficiente. Ok. Muy amable. Que tenga un buen día, pues y, y gracias por comunicarse con Benefits in a Card. Gracias a usted. Hasta luego. Ok, bueno, bye.

Conversation Format

Speaker speaker_0: Gracias por comunicarse con-- Gracias por comunicarse con Beneficios NK. Le habla Sara. Podría darme su nombre, por favor.

Speaker speaker_1: Óscar Vergara.

Speaker speaker_0: Señor Óscar, buenos días. ¿Cómo le puedo ayudar?

Speaker speaker_1: Eh, buenos días. Em... Yo-- este número me lo pasó don del staffing, porque, eh, yo comencé a trabajar en una empresa hace unas semanas y, pues, yo no tenía seguro. O sea, yo no-- yo pedí que no me pusieran seguro, porque, pues, yo estoy tramitando una parte. Y... Pero me están descontando, desde que entré me están descontando, yo no me había fijado. Pues llamé para el staffing y me dijo que llamaría, que los llamaría a ustedes.

Speaker speaker_0: Ok.

Speaker speaker_1: Para que me dieran otra vez dinero.

Speaker speaker_0: Vamos a chequear qué es eso. Eh, ¿me regala, por favor, el nombre de la agencia con la que trabaja?

Speaker speaker_1: Ah, sí, eh, Winder.

Speaker speaker_0: Winder Staffing, ok. ¿Y me regala los últimos cuatro dígitos de su seguro social?

Speaker speaker_1: Sí, claro. Cinco, tres, seis, seis.

Speaker speaker_0: ¿Y su nombre?

Speaker speaker_1: Óscar Javier Vergara García.

Speaker speaker_0: Ok.

Speaker speaker_1: Ajá.

Speaker speaker_0: Señor Óscar, y por cuestiones de seguridad, por favor me verifica su dirección y su fecha de nacimiento.

Speaker speaker_1: 8 de octubre del 69. Dirección, uno, tres, cuatro Ashwood Way.

Speaker speaker_0: Ok, em... Winder, Georgia. Ok, tengo diferente dirección. Logré actualizar todo el estado y no tengo-

Speaker speaker_1: 26 90 Line. 26 90 Line, también en Winder.

Speaker speaker_0: Ah, ¿ese es el nuevo?

Speaker speaker_1: Recién me mudé. Sí.

Speaker speaker_2: Yo le dije a ellos el cambio, pero como que no lo han hecho.

Speaker speaker_0: No nos dijeron nada. ¿La actual cuál es? ¿La de 26 o la otra?

Speaker speaker_1: Uno, tres, cuatro. Uno, tres, cuatro Ashwood Way.

Speaker speaker_0: Uno, tres, cuatro Ashwood Way.

Speaker speaker_1: Way. En Winder también. Y yo le comuniqué a ellos cuando, sí, cuando fui a hacer la aplicación, me dijeron que-

Speaker speaker_0: El problema es que ellos actualizan el sistema de ellos, pero no el de nosotros.

Speaker speaker_1: Ah, qué mal.

Speaker speaker_0: ¿Sí? ¿Me regala, por favor, un número de teléfono que no tenemos cómo contactarlo?

Speaker speaker_1: Claro. Cuatro, setenta, seis, veintiuno, cincuenta y siete, treinta y cinco.

Speaker speaker_0: ¿Y tiene algún correo electrónico?

Speaker speaker_1: O. Javier. Aló, ¿me escucha?

Speaker speaker_0: Sí, le estoy escuchando. O. Javier...

Speaker speaker_1: V. G. Arroyo email punto com.

Speaker speaker_0: Ok, tenemos O. J. A. V. I. E. R. V. G. Arroba gmail punto com. ¿Correcto? Muchísimas gracias por esa información. A ver, yo miro qué fue lo que pasó en esta cuenta. Ok, si ellos lo pusieron automáticamente en el sistema... Tuvo cobertura por una semana, que fue marzo del treinta y un-- la semana del 31 al seis de... el último día de marzo al, al este domingo que llega. Le hicieron esa deducción, pero ya no va a haber más deducciones porque ya lo cancelaron. Eh...

Speaker speaker_1: Te hago una preguntica.

Speaker speaker_0: Lo cancelaron automáticamente-

Speaker speaker_1: Solamente por curiosidad. Cuando yo me-- cuando yo fui a hacer eso, ellos ni me presentaron un plan del seguro, por eso fue que yo busqué otro. Este, ¿cómo hago? Digamos, eh... ¿cómo hago para saber el seguro de ustedes qué ofrece y eso?

Porque mi esposa también trabaja ahí, pues, pues...

Speaker speaker_0: Claro que sí, hay dos opciones-

Speaker speaker_1: Por si me conviene a mí no agarrar el otro, pero no sé, a mí no me dijeron, no me explicaron nada, no me dieron ningún papel, nada.

Speaker speaker_0: Bueno, vea. Bueno, le voy a, le voy a ir paso por paso, ¿verdad?

Speaker speaker_1: Ajá.

Speaker speaker_0: Vamos primero con lo de las deducciones. Eh, para poder usted, eh, decir que, que no quiere que lo inscriban y todo eso, ellos debieron haberle informado a usted que tenía que llamarnos a nosotros. Así como nos está llamando ahora es la única forma para declinar el, el, el que lo pongan automáticamente-

Speaker speaker_1: Error de ellos.

Speaker speaker_0: Sí, como no se hizo, por eso ya, eh, lo cancelaron. Eh, pero esa deducción de esa semana no se la pueden devolver. O bueno, nosotros no la podemos devolver, porque- Nosotros en este momento llamamos la-- No sé cómo es el sistema de ellos, les soy bien sincera, no sé.

Speaker speaker_1: Pues ellos me dijeron a mí cuando yo apliqué-- Cuando yo apliqué había una pregunta que decía: ¿usted quiere seguro o no? Yo puse no, porque yo estaba tramitando otro.

Speaker speaker_0: Ajá.

Speaker speaker_1: Eh... y aun así me inscribieron. Entonces, yo ya me le dije, pero me están deduciendo. ¿Para qué? Si yo pedí que no tuviera y me dijeron: «Bueno, llame para que le hagan el reintegro del dinero». Fue lo que me dijo Roberto, se llama el muchacho de Winder.

Speaker speaker_0: Bueno, dígale a Roberto que si nosotros tenemos algún documento que muestre que usted, eh, declinó... Estoy, estoy mirando aquí a ver si hay alguna cosa aquí. Ok, sí, señor, si encuentra aquí el documento, esto es de marzo 13 del 25. Ok, voy a pedir que por favor le hagan la, la devolución del dinero, si es que se puede. Como le digo, yo solo transmiso el mensaje. Cuando ya ellos me den una, ah, una actualización, que me digan sí o cómo se va a hacer, entonces yo lo contacto a usted, que bueno que ya le cogí el teléfono para poderlo hacer. Bueno, eso por el lado de, de la deducción y la cancelación, que ya está hecha. Ahora, en cuanto a la información, eh, yo le puedo explicar a usted los planes y le puedo mandar o, si no tiene tiempo ahora, yo le puedo mandar la guía de beneficios para que usted lea. Se la voy a mandar en español, ya je la estoy enviando.

Speaker speaker_1: Sí, claro.

Speaker speaker_0: Para que usted vea, eh, pues para que ustedes puedan ver lo que está ofreciendo su compañía, cuánto vale semanal para cada uno, eh, dependiendo del plan que usted quiera. Si lo quiere, eh... para usted solo, para su esposa, para la familia...

Speaker speaker_1: Correcto. Bueno, aquí estamos ah-- Por correo, ¿verdad?

Speaker speaker_0: Sí, por ce-- se lo voy a mandar por correo electrónico.

Speaker speaker_1: Perdón, ¿usted de dónde es?

Speaker speaker_0: De Colombia.

Speaker speaker_1: Ah, yo también. Yo soy santandereano.

Speaker speaker_0: De mi pa allá, qué chévere.

Speaker speaker_1: Sí, pues sí. Entonces, este, eh, quería saber cuál sería interesante el segurito para comprarlo con el que yo estoy agarrando, pero de todas formas, si me puede enviar la información...

Speaker speaker_0: Solo recuerde que este seguro no es un seguro, eh, como los seguros que uno está acostumbrado a utilizar, como el Blue Cross Blue Shield. No, este es un seguro diferente. Este seguro se le va a cubrir, eh, un, una cantidad fija. Bueno, usted va a ver, ahí hay muchas diferentes, eh, diferentes opciones. Vea, por ejemplo, tiene, eh, opción de solamente que le cubra lo que es un examen físico, todo lo que es preventivo, el examen físico anual, eh, las vacunas, eh, por ejemplo, colo-- se llama colonoscopia, cuando le chequea el cáncer colorrectal, eh, la diabetes, depresión, todos esos chequeos, las detecciones que le llaman del cáncer, sífilis, cáncer de pulmón, todo eso se lo cubre ahí 100 %. A las mujeres también les hace el papanicolao, eh, le cubre el medicamento para, eh, para no tener niños, ¿verdad? Eh, les cubre las vacunas a los niños. Todo esto se lo cubre 100 % y un examen físico al año. Pero tiene-- ellos lo único es que exigen que vaya a la red de ellos, a los médicos de ellos. Ese plan se llama MS, que es el preventivo. Ese plan incluye, em... incluye que le cubra la medicamento por medio de Elixir, se llama así, Elixir, una agencia que cubre los medicamentos. Em, bueno, ese es, eh... y ahí, ahí en la parte de abajo usted va a ver donde dice deducciones semanales para el Stage Health DMS, que es el que le estoy diciendo, para usted solo serían catorce dólares con un centavo, para usted y su esposa, dieciocho dólares con noventa y un centavos, para usted y sus niños, diecinueve dólares con sesenta centavos, y para toda la familia, veintitrés dólares con noventa y cuatro centavos. Hay otros dos planes que no cubren nada de lo que le acabo de explicar, pero cubren lo que es médico, por ejemplo, ir al médico, hospitalización, todo eso. Cubren un cargo fijo, no cubren porcentajes como los otros, cubren un cargo fijo. Por ejemplo, si usted necesita ir a, a... digamos al médico, que, que, que tiene un dolor de estómago, ¿verdad? Y va a ir a, al, al médico para que lo chequee. Entonces, eh, se le cubriría oficina del médico, le cubre... si está con el VIP Classy, le cubre cincuenta dólares al día por, eh, por visita y lo hace cuatro veces al año. O si tiene el VIP Pro, le cubre ciento cincuenta dólares al día por visita y tiene cuatro visitas al año.

Speaker speaker_1: Ok.

Speaker speaker_0: Si hay-- si la visita vale más de los cincuenta o de los ciento cincuenta, ya le tocaría a usted cubrirlo.

Speaker speaker_1: Sí, lo entie-- sí. Ya le comprendo. Eh, digamos, ese seguro cubre cuestiones de... qué fue lo que me iba a decir? De esposa, de dientes, de ojos...

Speaker speaker_0: Eso es todo. Mire, todos los, los beneficios están por partes. Como quien dice, usted puede agarrar las partes que necesite y lo que no quiera, no lo agarra. Por ejemplo, si quiere-

Speaker speaker_1: Todo es modular.

Speaker speaker_0: Sí, eje-- esa es la per-- palabra perfecta, sí, modular. Por ejemplo, el dental. Para ust-- ¿tienen niños o solamente usted y su señora?

Speaker speaker_1: No, solamente para él y para mí.

Speaker speaker_0: Ok. El dental valdría seis dólares con cincuenta centavos a la semana. ¿Qué le cubre? Si van a ir para una, un chequeo dental, pues la limpieza, que ese es el preventivo que hice, le cubre el 100 %. Si va a ir para una restauración básica, como una calza, una extracción, una extracción que no sea con anestesia, unos rayos X, le cubre 80 % y usted paga, eh, el excedente y eso se lo cubre después de un deducible de cincuenta dólares por persona. O sea, usted pagaría cincuenta dólares por persona, ese es el deducible de entrada y ya después viene el beneficio. Eso es lo que le va a cubrir. No son seguros mayores, pero sí es muy buena ayuda. El de visión para usted y su esposa vale cuatro dólares con dos centavos. El copago para el examen de la vista son diez dólares. El copago para los lentes y los marcos son veinticinco dólares. No tiene copago para montaje de lentes de contacto y le dan un subsidio para los marcos de ciento treinta dólares. Los marcos de las gafas. Hay seguro de vida, eh, le costaría dos dólares con treinta y seis centavos. Eh, veinticuatro horas grupo de accidentes, como un seguro chiquito para que le cubran caso tal que usted necesite. Digamos que está cocinando y se cortó en la casa, eso es un accidente. Entonces, eh, por ejemplo, para la ida a la sala de emergencia le cobra doscientos cincuenta dólares. De urgencia, cincuenta dólares, sí. Eh, por ejemplo, la incapacidad a corto plazo también le cubre después de un periodo de eliminación de siete días, le cubre noventa, noventa días y le daría un monto de seiscientos cincuenta dólares al mes. Entonces, sí son diferentes, eh, tiene enfermedades críticas con beneficios para el cáncer. Hay muchas cositas. Ahí está todo explicado en la guía de beneficios que le envié. La información que le di al principio, lo del Stage Health DMS, esa está... porque arriba no cabe todo. Entonces, están en, en la, en la página número diez. Ahí está. Perfecto. No, si solo le estoy diciendo cuando vea arriba que, que no... va a decir que no, que todo no o que todo no está incluido y usted va a decir: "Pero ¿por qué no?" La explicación de eso está atrás en la última página, en la número diez, porque ahí no cabía. Hay un plan mayor. Hay un solo plan mayor que se llama MVP, eh... pero el deducible es bastante alto. Dentro de la red el deducible es seis mil quinientos dólares por participante. El... todo lo que, lo que ellos ofrecen lo cubre el 100 % después de que cubra el deducible y la prima mensual, eh, para usted y su esposa son mil ciento nueve dólares. O sea, usted va viendo ahí más o menos lo que, lo que le convenga. Hay otro plan que se llama Virtual Primary Care que tiene derecho a que lo chequen virtualmente, no tiene que ir al médico y pues también es bastante económico. Hay cobertura para medicamentos aparte de la que le cubre el seguro, eh, que valdría seis dólares con noventa y nueve centavos a la semana y le cubre medicamentos, ah, mmm, de cobertura

para enfermedades agudas y crónicas. O sea, ahí va a ver usted toda la información. Eh, recuerde que tiene treinta días desde que recibe su primer cheque para poderse inscribir. Después de treinta días ya no es elegible.

Speaker speaker_3: Ok.

Speaker speaker_0: Y entonces como le digo, voy a mandar a, a pedir esto a ver que, que si se puede resolver algo, eh... en cuanto a la de-de-devolución del dinero y entonces yo lo-- yo me comunico con usted cuando tenga una respuesta, ¿le parece bien?

Speaker speaker_3: Perfecto, perfecto. Muchísimas gracias, muy amable.

Speaker speaker_0: Bueno, señor Óscar, con muchísimo gusto. ¿Algo más que le pueda ayudar hoy día?

Speaker speaker_3: No, no, no, nada más, suficiente.

Speaker speaker_0: Ok.

Speaker speaker_3: Muy amable.

Speaker speaker_0: Que tenga un buen día, pues y, y gracias por comunicarse con Benefits in a Card.

Speaker speaker_3: Gracias a usted. Hasta luego.

Speaker speaker_0: Ok, bueno, bye.