

NIEODPOWIEDNIE ZACHOWANIE AGENTA/BROKERA dot. PLANÓW MA/PD	ODPOWIEDNIE ZACHOWANIE AGENTA/BROKERA dla PLANÓW MA/PD
Agenci nie mogą twierdzić, że pochodzą z Medicare lub używać wyrażen lub symboli, w tym „Medicare” w sposób wprowadzający w błąd. Na przykład, agenci nie mogą stwierdzić, że są autoryzowani, zatwierdzeni lub upoważnieni przez Medicare, dzwonią w imieniu Medicare lub że Medicare poprosiło ich o telefon do beneficjenta lub spotkanie z beneficjentem.	Wolno im zadzwonić do beneficjenta, który wyraźnie udzielił uprzedniej zgody (np. złożenie biznesowej karty odpowiedzi lub zakresu umówionego spotkania (tzw. SOA)). W pierwszej minucie rozmowy musi użyć zatwierdzonego przez system zarządzania treścią (CMS) języka w celu zrzeczenia się odpowiedzialności organizacji marketingowej strony trzeciej. Wszystkie rozmowy muszą być nagrywane i zachowane.
Nie wolno im sprzedawać beneficjentom ubezpieczenia chodząc po domach, ani pozostawiać materiałów na progu domu beneficjenta.	Jeśli nie dojdzie do zaplanowanego spotkania z powodu nieobecności beneficjenta, może pozostawić informacje w miejscu zamieszkania. Wolno im zadzwonić do beneficjenta, którego zapisali w planie, aby omówić zagadnienia związane z planem, a także omówić dostępność innych opcji/rodzajów planu w ramach tej samej organizacji macierzystej. Wyrejestrowani beneficjenci mogą być również powiadamiani telefonicznie w celu poprawy jakości.
Nie wolno im wysyłać niechcianych wiadomości tekstowych ani zostawiać wiadomości głosowych.	Wolno im dzwonić lub odwiedzać beneficjentów, którzy uczestniczyli w wydarzeniu marketingowym/sprzedażowym, po uprzednim uzyskaniu i udokumentowaniu zgody.
Nie wolno im kontaktować się z beneficjentami w sposób nieproszony (np. chodząc po domach, podchodząc do samochodów i podchodząc do beneficjentów w parkach i supermarketach)	Wolno im zainicjować telefon, aby potwierdzić spotkanie. Drugi zakres umawiania się na spotkanie (SOA) musi dokumentować dodatkowe rodzaje produktów, które są przedmiotem zainteresowania beneficjenta, które nie zostały wcześniej uzgodnione.
Nie wolno im prowadzić działań marketingowych/sprzedażowych w placówkach opieki zdrowotnej z wyjątkiem wspólnych (ogólnodostępnych) obszarów. Obszary objęte ograniczeniami obejmują m. in. sale egzaminacyjne, szpitalne sale pacjentów, ośrodki dializ i strefy przyjęć aptecznych.	Wolno im prowadzić działania marketingowe/sprzedażowe we ogólnodostępnych obszarach placówek opieki zdrowotnej. Odpowiednie pomieszczenia ogólnodostępne obejmują poczekalnie, stołówki, pomieszczenia socjalne lub rekreacyjne oraz sale konferencyjne w szpitalach, domach opieki, ośrodkach opieki społecznej lub innych budynkach gdzie mieszkają ludzie.
Nie wolno im dzwonić na niechciane połączenia telefoniczne, w tym kontaktować się z beneficjentami pod pozorem sprzedaży produktu innego niż Medicare Advantage (MA) lub Planu leków na receptę (PDP).	Muszą zabezpieczyć udokumentowany zakres spotkania (SOA). Wydarzenia marketingowe/sprzedażowe nie wymagają udokumentowania umowy beneficjenta.
Nie wolno im prowadzić katering (posiłków) na imprezach marketingowych/sprzedażowych.	Podczas wydarzeń marketingowych/sprzedażowych mogą zapewnić napoje i przekąski.
Nie wolno im prowadzić działań marketingowych lub sprzedażowych podczas wydarzeń szkoleniowych, w tym rozpowszechniać materiałów marketingowych lub formularzy zgłoszeniowych.	Wolno im umawiać się na spotkania z beneficjentami, którzy mieszkają w placówkach opieki długoterminowej i innych budynkach zbiorowych tylko na prośbę beneficjenta.