

<b>CONDOTTA PROIBITA PER AGENTI/BROKER per PIANI MA/PD</b>	<b>CONDOTTA APPROPRIATA PER AGENTI/BROKER per PIANI MA/PD</b>
Non possono dire che lavorano per Medicare o usare parole o simboli, come “Medicare” in modo fuorviante. Per esempio, non possono dire che sono approvati, sostenuti o autorizzati da Medicare, che chiamano per conto di Medicare, o che Medicare gli ha chiesto di chiamare o incontrarsi con il beneficiario.	Possono chiamare un beneficiario che ha dato previamente il permesso espresso (per esempio, presentazione di un biglietto da visita di risposta o scopo dell’appuntamento (SOA)). Devono utilizzare un linguaggio di esclusione di responsabilità delle organizzazioni di marketing di parti terze approvato dal CMS nel primo minuto della chiamata. Tutte le chiamate devono essere registrate e archiviate.
Non possono vendere ai beneficiari porta a porta, per esempio lasciando materiali alla porta del beneficiario.	Possono lasciare le informazioni presso la residenza quando l’appuntamento fissato non viene rispettato. Possono chiamare un beneficiario che hanno iscritto a un piano per discutere il piano, e la disponibilità di altre opzioni/tipi di piano nella stessa organizzazione madre. Anche i beneficiari non più iscritti possono essere chiamati a fini di miglioramento della qualità.
Non possono inviare SMS o lasciare messaggi vocali non richiesti.	Possono chiamare o recarsi da beneficiari che sono andati a un evento di marketing/vendita se hanno previamente dato il relativo permesso documentato.
Non possono avvicinarsi ai beneficiari senza invito (ad esempio bussando porta a porta, avvicinandosi all’auto, e nei parchi e supermercati)	Possono chiamare per confermare un appuntamento. Un altro scopo dell’appuntamento (SOA) consiste nel documentare tipi aggiuntivi di prodotti di interesse per il beneficiario che non sono stati concordati prima.
Non possono condurre attività di marketing/vendita in ambienti medici tranne nelle aree comuni. Le aree escluse sono, ma non in senso limitativo, sala visite, camere dei pazienti in un ospedale, centri di dialisi e attorno ai banchi della farmacia.	Possono condurre attività di marketing/vendita nelle aree comuni di ambienti ospedalieri. Aree comuni appropriate sono sale d’attesa, mense, sale di comunità o ricreative e sale riunioni negli ospedali, case di cura, residenze sanitarie assistenziali o altre residenze collettive.
Non possono fare telefonate non richieste, fra cui contattare i beneficiari per vendere un prodotto diverso da un Piano Medicare Advantage (MA) o Piano per farmaci con obbligo di prescrizione (Prescription Drug Plan, PDP)	Devono ottenere uno scopo dell’appuntamento (Scope of appointment, SOA) documentato. Eventi di marketing/vendita non richiedono documentazione di un accordo del beneficiario.
Non possono offrire pasti a eventi di marketing/vendita.	Rinfreschi e snack possono essere forniti ad eventi di marketing/vendita.
Non possono condurre attività di marketing o vendita in un evento educativo che include la distribuzione di materiali di marketing o moduli di iscrizione.	Possono fissare appuntamenti con i beneficiari che vivono in strutture di lungodegenza e altre residenze collettive solamente dietro richiesta degli stessi.