

| MA/PD プランで禁止されている エージェント/ブローカーの行動 | MA/PD プランにおける適切な エージェント/ブローカーの振る舞い |
|---|--|
| <p>メディケアからのものであることを明記したり、「メディケア」を含む言葉やシンボルを誤解を招くような方法で「Medicare」を含む言葉やシンボルを使用しないこと。例えば、自分たちがメディケアに承認されている、推薦されている、認可されている、メディケアを代表して電話をかけている、メディケアから受益者に電話をかけるように頼まれた、などと述べることはできません。</p> | <p>事前に許可を得た受益者に電話をかけることは可能です（例：返信用の名刺、またはスコープ・オブ・アポイントメント(SOA)の提出）。なお、通話の最初の1分間は、CMSが承認したサードパーティマーケティング組織の免責事項の文言を使用する必要があります。すべての通話は録音して保存する必要があります。</p> |
| <p>受益者の家の玄関先に資料を置くなど、戸別訪問によるマーケティングを行わないこと。</p> | <p>予定されていた予約への無連絡キャンセルがあった場合、住居に情報を残すことができます。あるプランに登録した受益者に電話をかけ、そのプランについて相談したり、同じ親組織内の他のプランのオプションやタイプの利用可能性について相談したりすることは可能。また、品質向上を目的として、登録解除された受給者に電話をかけることも可能。</p> |
| <p>迷惑メールの送信やボイスメールを残すことは不可。</p> | <p>事前に許可を得て文書化した場合、マーケティング/販売イベントに参加した受益者に電話をかけた訪問したりすることは可能。</p> |
| <p>求められていない受給者へのアプローチ（例：戸別訪問、車への歩み寄り、公園やスーパーマーケットでのアプローチ）は不可。</p> | <p>アポイントメントの確認のために電話をかけることは可能。第二のスコープ・オブ・アポイントメント(SOA)は、事前に合意されていない、受益者にとって関心のある追加の製品タイプを記録しなければなりません。</p> |
| <p>医療現場では、共有スペースを除き、マーケティング/セールス活動を行うことは不可。制限されている場所は、診察室、病院の病室、透析センター、薬局のカウンターエリアなどです。</p> | <p>ヘルスケア施設の共有スペースでマーケティング/セールス活動を行うことは可能。適切な共有スペースとしては、病院、老人ホーム、福祉施設、その他の集合住宅における待合室、カフェテリア、コミュニティルーム、レクリエーションルーム、会議室などが挙げられます。</p> |
| <p>メディケア・アドバンテージ (MA) やプリスクリプション・ドラッグ・プラン (PDP) ではない商品を販売すると称して受益者に連絡するなど、迷惑電話をかけることは不可。</p> | <p>文書化されたスコープ・オブ・アポイントメント (SOA) を確保しなければならない。マーケティング/販売イベントでは、受益者同意書の文書化は必要ありません。</p> |
| <p>マーケティング/セールスイベントでの食事提供は不可。</p> | <p>マーケティング/販売イベントでは、リフレッシュメントやスナックの提供は可能。</p> |
| <p>教育イベントでは、マーケティング資料や入会申込書の配布など、マーケティングや営業活動を行うことは不可。</p> | <p>長期療養施設やその他の集合住宅に入居している受益者においては、受益者からの要請があった場合のみ、アポイントメントを取ることが可能。</p> |