

Vì Phạm về Tiếp Thị Medicare Hướng Dẫn Bảo Vệ Bản Thân và Medicare

Khác với Original Medicare, Medicare Advantage (MA, Phần C) và các Chương Trình Thuốc Kê Đơn của Medicare (Phần D) do các công ty bảo hiểm tư nhân quản lý, tiếp thị và bán. Trung Tâm Dịch Vụ Medicare & Medicaid (Centers for Medicare & Medicaid Services, CMS) có hướng dẫn tiếp thị bảo hiểm Phần C và Phần D nhằm bảo vệ người thụ hưởng Medicare trước các thủ đoạn đăng ký và bán hàng mang tính lôi kéo và lừa đảo.

Xin lưu ý, hướng dẫn này chủ yếu tập trung vào hoạt động và tài liệu liên quan đến đại lý, môi giới và truyền thông chương trình trực tiếp, trái với quảng cáo trên truyền hình và đài phát thanh.

Các nhà tài trợ chương trình và đại diện, bao gồm đại lý và người môi giới, phải tuân theo hướng dẫn này khi tiếp thị cho người thụ hưởng. Tiếp thị được coi là tương đương với hoạt động “lái” người thụ hưởng hướng đến một chương trình nào đó.

Ví Dụ Vi Phạm về Tiếp Thị Medicare Là Gì?

- Nhận cuộc gọi điện thoại tự gọi đến từ chương trình họ không có mối liên hệ nào trước đó hoặc đã hủy ghi danh
- Đại lý hoặc nhà môi giới giới thiệu bản thân như thể họ đến từ hoặc được Medicare, Sở An Sinh Xã Hội hoặc Medicaid cử đến
- Có người tự đến nhà – tức là “gọi ngẫu nhiên từng nhà”
- Nhận thông tin như truyền đơn, tờ rơi, thẻ treo cửa, v.v. trên ô tô hoặc tại nơi cư trú từ một công ty mà họ không hẹn trước
- Đại lý bắt đầu thảo luận về các sản phẩm bảo hiểm khác, chẳng hạn như bảo hiểm nhân thọ hoặc niên kim, trong chuyến thăm hoặc cuộc gặp về sản phẩm Medicare Phần C hoặc Phần D
- Đại lý quay lại một nơi cư trú dù không được mời sau khi bỏ lỡ một cuộc hẹn trước đó
- Yêu cầu người tham dự cung cấp thông tin liên hệ như một điều kiện tiên quyết để tham dự sự kiện tiếp thị
- Gọi điện cho người tham dự sự kiện tiếp thị dù không được phép
- Gọi điện cho người đăng ký tiềm năng để xác nhận họ đã nhận thông tin được gửi qua thư
- Đại lý đăng ký cho người thụ hưởng chương trình được cho là có đài thọ cho đơn thuốc hoặc dịch vụ cụ thể nhưng sau đó người thụ hưởng nhận được hóa đơn và biết rằng đơn thuốc hoặc dịch vụ đó thực ra không được chương trình đài thọ

Chương Trình và Đại Lý Được Làm Gì?

- Gọi cho người thụ hưởng đã cho phép trước một cách rõ ràng
- Tặng quà tượng trưng có giá trị từ \$15 trở xuống (hoặc tổng giá trị \$75 cho mỗi người, mỗi năm) cho người thụ hưởng, miễn là món quà được tặng bất kể người thụ hưởng có đăng ký tham gia chương trình hay không
- Bao gồm thông tin về phần thưởng và chương trình khuyến khích trong tài liệu tiếp thị của họ
- Cung cấp nước giải khát và đồ ăn nhẹ, nhưng không phải bữa ăn, tại các sự kiện tiếp thị/bán hàng
- Tự liên hệ với người đăng ký tiềm năng bằng cách sử dụng thư thông thường và phương tiện in ấn khác (ví dụ: quảng cáo) và qua email miễn là phương pháp này có chức năng chọn không tham gia
- Tiến hành các hoạt động tiếp thị/bán hàng tại khu vực chung của cơ sở chăm sóc sức khỏe (ví dụ: phòng chờ, lối vào chung, tiền sảnh, nhà ăn, hoặc phòng cộng đồng, giải trí hoặc hội nghị)

Chương Trình và Đại Lý Không Được Làm Gì?

- Tiến hành hoạt động tiếp thị hoặc bán hàng tại một sự kiện giáo dục
- Yêu cầu người tham gia cung cấp thông tin liên hệ để tham dự sự kiện
- Bán tận nhà hoặc để lại thông tin như truyền đơn, tờ rơi, thẻ treo cửa, v.v. trên xe hoặc tại nơi cư trú của ai đó (trừ khi người thụ hưởng "không xuất hiện" tại buổi hẹn đã được lên lịch trước)
- Nói rõ rằng họ được Medicare phê duyệt, xác nhận hoặc ủy quyền; đang gọi thay mặt cho Medicare; hoặc Medicare đã yêu cầu họ gọi hoặc gặp người thụ hưởng
- Tự ý gửi tin nhắn văn bản, tự ý gọi điện thoại hoặc để lại tin nhắn thoại cho người đăng ký tiềm năng
- Tiếp cận người thụ hưởng ở khu vực chung công cộng (ví dụ: bãi đỗ xe, hành lang, sảnh hoặc lễ đường)
- Cung cấp thông tin không chính xác hoặc gây hiểu lầm
- Cung cấp dịch vụ tầm soát sức khỏe hoặc hoạt động khác có thể được coi là, hoặc được sử dụng để, "chọn thứ tốt nhất"

Chính Sách Medigap Thì Sao?

Chính sách tiếp thị của Medigap, hoặc bảo hiểm bổ sung, được quy định theo các hạn chế của cơ quan bảo hiểm tại mỗi tiểu bang, có thể hoặc có thể không nghiêm ngặt như quy tắc liên bang quy định hoạt động tiếp thị của chương trình Phần C hoặc Phần D.

Cách Đội Tuần Tra Medicare cho Người Cao Niên (SMP) có thể trợ giúp

Đội Tuần Tra Medicare cho Người Cao Niên (Senior Medicare Patrol, SMP) địa phương sẵn sàng cung cấp thông tin cần thiết cho người thụ hưởng và những người khác để tự **BẢO VỆ** trước hành vi gian lận, sai sót và lạm dụng Medicare; **PHÁT HIỆN** các hành vi gian lận, sai sót và lạm dụng; và **BÁO CÁO** lo ngại của họ. SMP và các tình nguyện viên đã được đào tạo sẽ hướng dẫn và trang bị cho người thụ hưởng của Medicare kiến thức trong cuộc chiến chống gian lận dịch vụ chăm sóc sức khỏe. SMP có thể trợ giúp khi quý vị có thắc mắc, lo ngại hoặc khiếu nại về vấn đề gian lận hoặc lạm dụng tiềm tàng. SMP cũng có thể cung cấp thông tin và bài thuyết trình hướng dẫn.

Để tìm Đội Tuần Tra Medicare cho Người Cao Niên (SMP) tại tiểu

bang: Vui lòng truy cập www.smpresource.org hoặc gọi 1-877-808-2468