

PINAGBABAWAL NA PAG-UUGALI SA AHENTE/BROKER para sa MGA MA/PD PLAN	MGA ANGKOP NA PAG-UUGALI SA AHENTE/BROKER para sa MGA MA/PD PLAN
Hindi maisaad na sila ay mula sa Medicare o gumamit ng mga salita o simbolo, kabilang ang “Medicare” na nakakalinlang na paraan. Halimbawa, hindi nila maaaring isaad na sila ay aprubado, inendorso o awtorisdado ng Medicare, tumatawag sa ngalan ng Medicare, o pinatawag sila ng Medicare o pinapunta sa benepisyaryo.	Maaaring tumawag sa benepisyaryo na na hayagang nagbigay ng paunang pahintulot (hal., pagsumite ng card ng tugon sa negosyo o saklaw ng appointment (SOA)). Kailangang gumamit ng aprubado-ng-CMS na disclaimer language ng third-party organization sa unang minuto ng pagtawag. Lahat ng tawag ay kailangang itala at itago.
Maaaring hindi mag-market sa mga benepisyaryo ng door to door, kabilang ang pag-iwan ng mga materyales sa pintuan ng benepisyaryo.	Maaaring mag-iwan ng impormasyon sa tirahan kung ang resulta ng nakatakdang pagkikita ay isang hindi pagsipot. Maaaring tumawag sa benepisyaryo na in-enroll nila sa plan para talakayin ang negosyo ng plan, pati na ang pagkakaroon ng mga ibang opsiyon/klase ng plan sa parehing magulang o organisasyon. Ang mga hindi na naka-enroll na benepisyaryo ay maaari ring tawagan para sa mga layunin ng pagpapabuti sa kalidad.
Hindi makakapagpadala ng mga hindi nais na mga mensahe o mga text message o mag-iwan ng mga voicemail na mensahe.	Maaaring tumawag sa mga benepisyaryo na dumalo sa kaganapang marketing/sales kung ang paunang pahintulot ay binigay at naidokumento.
Hindi maaaring lumapit sa mga benepisyaryo nang hindi ninais (hal. door to door paglalakad palapit sa mga kotse, at paglapit sa mga park at supermarkets)	Maaaring magsimula ng tawag sa telepono para kumpirmahin ang appointment. Ang pangalawang saklaw ng appointment (SOA) na ito ay dapat magdokumento ng karagdagang mga klase ng interes sa produkto sa benepisyaryo na hindi pinagkasunduan bago pa man.
Hindi makagawa ng mga aktibidad sa marketing/sales sa pangangalaga ng kalusugan na mga setting maliban sa mga karaniwang lugar. Kasama sa mga restricted na lugar ang, pero hindi limitado sa mga kuwarto ng eksaminasyon, mga kuwarto ng pasyente sa ospital, mga dialysis center at mga lugar ng counter ng parmasya.	Maaaring magsagawa ng mga aktibidad sa marketing/sales sa mga karaniwang lugar ng mga setting ng pangangalaga sa kalusugan. Kasama sa mga angkop na karaniwang lugar ang mga kuwarto ng hintayan, mga cafeteria, mga kuwarto ng komunidad o libangan at mga kuwarto para sa conference sa mga ospital, nursing home, sentro ng assisted living o ibang pinagsamang pabahay.
Hindi makakagawa ng mga hindi hininging tawag, kasama ang pagkontak sa mga benepisyaryo sa ilalim ng pagpapanggap na pagtitinda ng hindi- Medicare Advantage (MA) o hindi Prescription Drug Plan (PDP) na produkto.	Dapat humingi ng nakadokumentong saklaw ng appointment (SOA). Ang mga kaganapang marketing/sales ay hindi kailangan ng dokumentasyon ng kasunduan sa benepisyaryo.
Hindi makapagbigay ng mga pagkain sa mga kaganapan sa marketing/sales.	Ang mga inumin at meryena ay maaaring ilaan sa mga kaganapan ng marketing/sales.
Hindi makapagsagawa ng mga aktibidad sa marketing o sales sa pang-edukasyong kaganapan kasama ang pamamahagi ng mga materyales para sa marketing o mga form ng pag-enroll.	Maaaring mag-schedule ng mga appointment sa mga benepisyaryo na nakatira sa pangmatagalang pasilidad ng pangangalaga at mga ibang pinagsamang pabahay sa paghiling lang ng benepisyaryo.