



Confirmación De Temas De La Cita De Ventas

Los Centros de Servicios de Medicare y Medicaid (CMS) exigen que los agentes documenten los temas de una cita de venta antes de cualquier reunión de ventas en persona para comprender lo que se discutirá entre el agente y el beneficiario de Medicare (o su representante autorizado).

Ponga sus iniciales al lado del tipo de producto que desea que el agente discuta.

Clever Care Planes de Medicare Advantage y de Medicamentos (Parte C)

_____ **Organización para el Mantenimiento de la Salud (HMO) de Medicare:** Un plan de Medicare Advantage que brinda toda la cobertura médica de la Parte A y la Parte B de Medicare Original y cubre la cobertura de medicamentos recetados de la Parte D. En la mayoría de los planes HMO, sólo puede recibir atención de los médicos u hospitales de la red del plan (excepto en casos de emergencia).

_____ **Plan de Medicare para Necesidades Especiales Crónicas (C-SNP):** Un plan de Medicare Advantage que cuenta con un paquete de prestaciones diseñado para personas con necesidades de salud especiales. Un ejemplo de los grupos específicos atendidos son las personas con ciertas enfermedades crónicas.

Al firmar este formulario, acepta reunirse con un agente de ventas para hablar de los tipos de productos que ha marcado con sus iniciales. No tiene obligación de inscribirse. El estado de inscripción actual o futura a Medicare no se verá afectada y no se producirá la inscripción automática.

Firma:

Fecha:

M M / D D / A A A A

Si usted es el representante autorizado, firme arriba y escriba abajo con letra de imprenta.

Nombre del Representante:

Su Relación con el Beneficiario:

SECCIÓN AGENTE: Devuelva este formulario junto con la solicitud de inscripción cumplimentada

Nombre del Agente:

Teléfono del Agente:

() -

Nombre del Beneficiario:

Teléfono del Beneficiario (opcional):

() -

Dirección del Beneficiario:

Indique el método de contacto: ☐ Evento de ventas ☐ Sin cita previa ☐ Llamada entrante
☐ Tarjeta de autorización para llamar

Si el formulario fue firmado por el beneficiario en el momento de la cita, explique por qué no se documentó antes de la reunión:

Firma del Agente:

Fecha de Finalización de la Cita:

M M / D D / A A A A

La documentación de Temas de la Cita de Ventas está sujeta a los requisitos de conservación de registros de CMS.

