Las compañías de seguros que venden planes privados tienen que seguir ciertas reglas cuando promueven sus productos. Estas reglas fueron creadas para prevenir el fraude de marketing; es decir, la difusión de información engañosa sobre los costos o beneficios de los planes privados.

Los planes privados de Medicare llevan a cabo ciertas actividades de marketing. Por ejemplo, las compañías pueden usar el correo, la radio, la televisión, y medios impresos con fines de marketing. Los agentes de seguro también pueden visitar su hogar si usted los invita para platicar sobre sus productos.

Los agentes de seguros no pueden:

- Llamarle si usted no les dió permiso
- Visitar su hogar, residencia geriátrica, u otro lugar de residencia sin su permiso
- Pedirle por teléfono su información personal o financiera (como su número de Seguro Social, número de Medicare, o información bancaria)
- Darle regalos o premios con un valor monetario que sobrepase los \$15 como incentivo para que se inscriba en el plan (Los regalos o premios con un valor mayor a los \$15 tienen que estar disponibles para todo el público, no solamente para personas con Medicare)
- Ignorar leyes federales y estatales que protegen al consumidor contra el marketing telefónico; el registro nacional para prevenir las llamadas indeseadas, conocido en inglés como “Do-Not-Call”; o si usted les pide que no llamen de nuevo. Puede registrarse en el Registro Nacional por internet por o puede llamar desde el número de teléfono que desea restringir
- Hacer marketing de sus planes en eventos educativos o en espacios de centros médicos (excepto en áreas comunes)
- Venderle seguros de vida u otro producto que no esté relacionado a la salud durante la misma cita (esto se conoce como la venta cruzada de productos o “cross-selling” en inglés), a menos que usted pida información acerca de estos productos
- Comparar sus planes con otros usando el nombre en sus anuncios de marketing
- Usar el término “respaldado por Medicare” o sugerir que su plan es un producto preferido por Medicare
 - Los planes pueden usar “Medicare” como nombre de su producto (por ejemplo, Plan de Medicare Acme) siempre y cuando el uso no sugiera que Medicare respalda ese plan más que otros
- Insinuar que están llamando a nombre de Medicare

Fraude de marketing

El agente de seguros le estará engañando si le dice que:

- Se tiene que inscribir en un plan Medicare Advantage para recibir cobertura (también puede quedarse con Medicare Original e inscribirse en un plan de la Parte D. Pagará una prima de la Parte B más alta si no se inscribe en cierto plan. Algunos planes le pueden ayudar a pagar la prima de la Parte B o imponerle una prima adicional, pero su prima de la Parte B no aumentará a causa de su selección de cobertura
- Tendrá que invitar un representante del plan a su casa para recibir información del plan o para inscribirse
- Podrá cambiarse a Medicare Original en cualquier momento si no está satisfecha con el plan, sin brindarle información acerca de los periodos de inscripción
- Recibirá beneficios adicionales que en realidad son servicios cubiertos por Medicare
- Recibirá beneficios adicionales, como dentales o de la vista, que son cubiertos por otro seguro que tiene o para el cual es elegible (como Medicaid)
- Perderá sus beneficios de Medicaid si no se inscribe en cierto plan

No permita que le presionen para inscribirse en un plan. Asegúrese de entender todo lo que el plan le ofrece y cómo afectará a sus beneficios. Pida información sobre los beneficios del plan por escrito. Si sospecha que un agente no está siguiendo las reglas, guarde documentación probatoria (como la tarjeta de negocios del agente o materiales de marketing).

Para reportar fraude:

Comuníquese con 1-800-MEDICARE (633-4227), el Centro de Recursos para la Patrulla de Medicare para las personas Mayores (SMP, por sus siglas en inglés) (877-808-2468), o la línea de servicio del Inspector General para reportar fraude al 1-800-HHS-TIPS (447-8477). Mientras se realiza la investigación, Medicare no usará su nombre sin su consentimiento.