

# Financiamiento: Lo Bueno, Lo Malo y Lo Feo

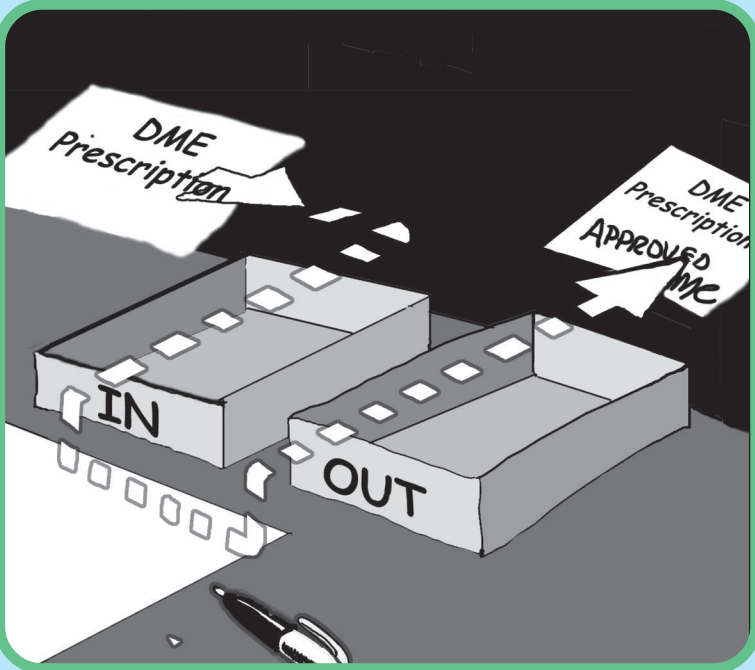


Obtener una receta es generalmente el primer paso para buscar financiamiento para su TA de su seguro.

Siempre compruebe con su proveedor de TA para asegurarse de que la receta de su doctor le llegó a la persona adecuada.



Cuando se trabaja con proveedores competentes, su papeleo y sus recetas se moverán con facilidad por el sistema.



Se puede atascar su papeleo durante el camino. Conocer los pasos que debe tomar en el proceso del papeleo puede ayudarle a evitar situaciones como ésta.



Pídale a su proveedor de TA que le explique el proceso de su papeleo. Muchas veces, cuando usted se involucra el proceso será más fácil.

## Lo Bueno

## Lo Malo y Lo Feo

Siempre entérese cuanto tardarán en procesar su reclamo. No espere semanas antes de indagar el porqué está tardando tanto en procesarse.



Apréndase el nombre de las personas que trabajarán en su financiamiento.



Desarrollar una Buena relación con su proveedor de TA le asegura que estará hablando con la persona adecuada. Cuando se tiene un nombre hay consistencia al trabajar con su reclamo.



Un vendedor competente se asegurará de que usted reciba exactamente lo que ordenó.

Las órdenes equivocadas pueden suceder, y suceden. Edúquese para que sepa exactamente lo que debería recibir.



Agradézcale a quienes le ayudaron a recibir su dispositivo TA. Una buena relación con ellos le ayudará cuando necesite mantenimiento y reparaciones.



Prevéngase para lo inesperado. Conocer el proceso de financiamiento le ayudará a resolver los inconvenientes.



## Consejos Generales para Tener en Cuenta Cuando se Busca Financiamiento

### Haga su tarea

- Estar preparado también significa pensar en las objeciones que la fuente de financiamiento le puede presentar a su petición. Aunque no se puede preparar para todas las objeciones, puede resultarle útil pensar de antemano en respuestas a estas objeciones para NO financiar su tecnología asistencial, tales como:
  - La ley dicta que no podemos ayudarle.
  - Nos gustaría proveerle financiamiento, pero tenemos recursos limitados.
  - Somos la última línea de defensa para pagar, de modo que vuelva cuando haya agotado todas las demás opciones.
  - No estamos de acuerdo con que estas necesidades se puedan resolver con esta tecnología asistencial.
- !Lo que usted quiere cuesta mucho! Tenemos
- Nuestros expertos profesionales no están de acuerdo con las necesidades de su evaluación.

### Agradecimientos

- Cuando alguien (un encargado del caso, un terapeuta, un vendedor de equipo médico durable [DME], etc.) se desvía por ayudar su causa, exprese sus sinceras gracias y agradecimiento.
- Sea paciente y diplomático al igual que paciente y respetuoso.
- Recuerde: !NO SE DE POR VENCIDO! La persistencia es la parte más importante de la abogacía!

### Comunicación

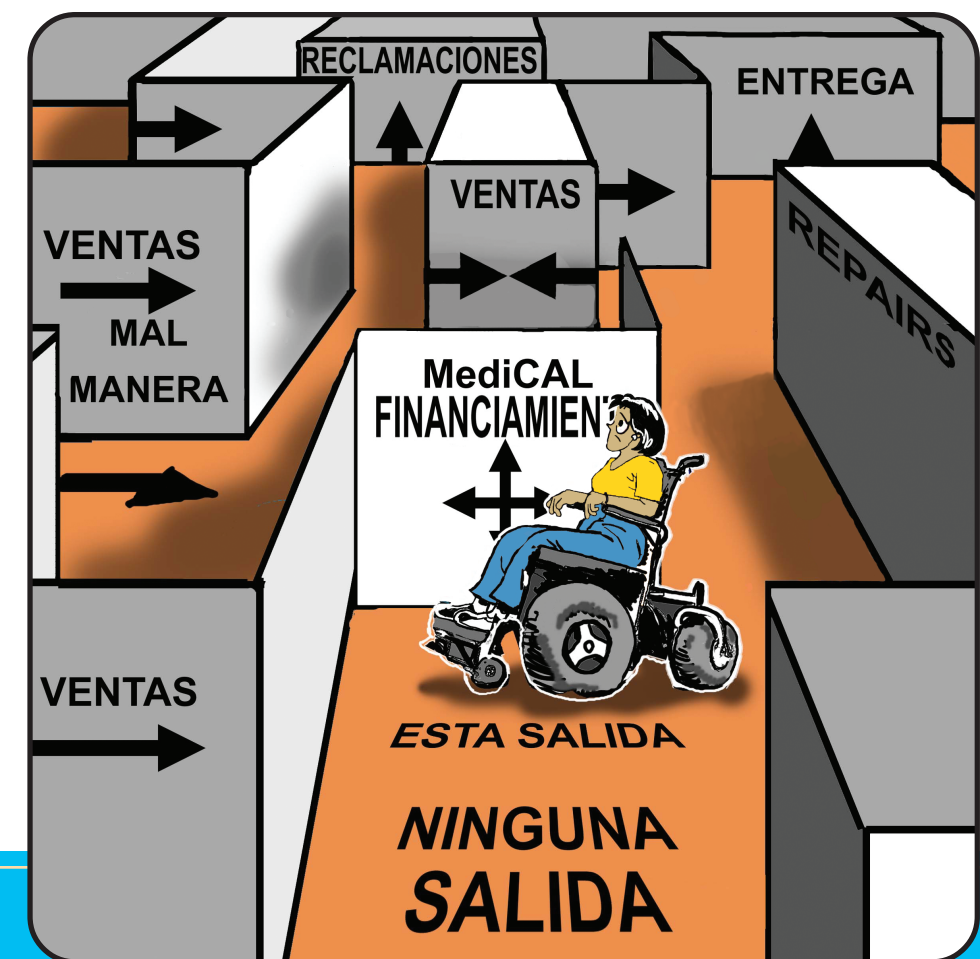
- Comuníquese por escrito siempre que pueda. Mantenga en contacto regular con la fuente de financiamiento y no permita espacios temporales de más de tres semanas entre comunicaciones.
- Dirija sus cartas o sus llamadas a la misma persona para animar una relación laboral positiva.
- Documente meticulosamente todas las comunicaciones verbales y escritas.
- No es de mala educación llamarle a una persona (por ejemplo, al encargado de su caso, a un terapeuta, a un vendedor de Equipo Médico Durable -DME) una vez al día si esta persona no le ha regresado la llamada.

### Actitud

- Sea amable y agradable, pero siempre serio.
- Otorezca su cooperación y buena voluntad de probar que tiene necesidad médica.
- Cuando se le hagan preguntas, intente educar e informar de una manera firme.
- Nunca amenace con acción legal. Esto se escucha a menudo, y no intimidará a ninguna agencia o compañía de seguros.

Estos consejos de abogacía los junto la organización ICAN de Arkansas, y mejorarán sus habilidades de abogacía.

## Consejos para el financiamiento de su Tecnología Asistencial



Para mayor información sobre vendedores y servicios de tecnología asistencial en California, póngase en contacto con su Abogado de TA local o la AT Network en:

1-800-390-2699  
1-800-900-0706 (tty)  
[www.atnet.org](http://www.atnet.org)

Una guía útil para navegar por el camino del financiamiento de sus dispositivos de tecnología asistencial