WORKSHOP IA PARA CORRETORES · BENEFICIES

Kit de Prompts do Corretor

7 prompts para planejamento, prospecção, criativos e copy, e como escrever os seus

PLANEJAMENTO · PROSPECÇÃO · MANUS · IMAGEM · COPY · SKILLS

MENTOR	CLIENTE
Matheus Torres	Beneficies

DATA	VERSÃO
2026	v1.0

Beneficies · Corretores · Planos de saúde, odonto, empresariais e seguros · Natal/RN
7 prompts · PCTFR · Ficha da Beneficies · LGPD · lista vermelha da copy

Material desenvolvido pela **Sling** · Brinde exclusivo do participante

Kit do Workshop IA para Corretores · **Beneficies** · Mentor: Matheus Torres · Sling
Copie o prompt, troque o que está `[ENTRE COLCHETES]` pelo seu caso e cole no Claude, no ChatGPT ou no Gemini. **Quase tudo roda no plano gratuito.** Onde precisa de plano pago ou de outra ferramenta, o prompt avisa.

Leia antes: o que nunca entra numa IA

Dado de saúde é **dado pessoal sensível** pela LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados, a lei que protege informação pessoal). Por isso, **nunca cole**:

- declaração de saúde, laudo, exame, doença ou qualquer informação clínica de cliente ou de dependente
- CPF, RG, carteirinha, data de nascimento com nome, telefone ou e-mail pessoal de cliente
- proposta ou apólice com nome real, valor negociado e dados do segurado
- a lista de contatos do seu celular

Como anonimizar em 10 segundos: troque o nome por uma letra ("Clínica Alfa", "cliente B"), apague documentos, arredonde valores ("cerca de R$ 1.200 por mês"). A IA não precisa saber quem é o cliente para ajudar você a vender.

> **Regra da casa:** nenhum prompt serve para escolher, recusar ou precificar cliente por condição de saúde. A ANS proíbe seleção de risco, e a IA não muda isso.

O Framework PCTFR: o que faz um prompt funcionar

LETRA	O QUE É	NO DIA DO CORRETOR
P · Papel	Quem a IA é	"Você é um corretor sênior de planos de saúde e seguros"
C · Contexto	O que ela precisa saber	Quem é a Beneficies, o produto, o cliente (com letra), o que ele disse, os seus números
T · Tarefa	O que ela deve fazer, em itens	"Monte o plano do trimestre", "escreva 3 mensagens de WhatsApp"
F · Formato	Como entregar	Tabela, planilha, carrossel de 7 telas, mensagem de 3 linhas
R · Restrições	O que ela não pode fazer	"Não prometa preço nem carência", "não invente número", "sem dado de saúde"

Comece com PCT (resolve a maioria dos casos). Acrescente **F e R** quando a resposta ainda não estiver pronta para mandar ao cliente.

> **A regra do "dado insuficiente".** Todo prompt deste kit manda a IA escrever *"dado insuficiente"* ou *[CONFIRMAR]* quando falta informação. Sem essa linha, a IA preenche o buraco com algo plausível: uma carência, uma rede, um preço. **Nunca tire essa restrição.**

Ficha da Beneficies (cole no Contexto)

A IA não conhece a Beneficies. Se você não contar, ela inventa ou fica genérica.

- A Beneficies é uma **facilitadora** de planos de saúde, odontológicos, empresariais e seguros, com sede em Natal/RN. Não é operadora nem seguradora: compara opções e ajuda a pessoa a escolher.
- Simulador com até quatro operadoras, para pessoa física e para empresa.
- Consultor dedicado, que explica cada opção em linguagem simples e acompanha depois da contratação.
- Segundo o site: mais de 9 anos de mercado, mais de 30 mil clientes atendidos, 94% de satisfação e cobertura nacional.
- Assinatura: "Planos para vida". Chamadas da marca: "Simular plano", "Falar com consultor", "Contratar seguro".

🟢 Os 7 Prompts

Prompt P1 · Planejamento estratégico do seu trimestre 🎯📊

Para quê: transformar a meta em números de semana (quantas conversas, simulações e propostas), escolher os nichos certos e sair com a rotina dos próximos 90 dias. **IA recomendada:** Claude ou ChatGPT, plano gratuito · **Tempo:** 5 minutos para preencher, 2 para rodar

```
[P] Você é um gerente comercial experiente em corretagem de planos de saúde,
odontológicos e seguros, que treina corretores autônomos e de franquia a
vender com método. Você é direto, faz conta e não aceita meta sem plano.

[C] Sou corretor da Beneficies, facilitadora de planos de saúde,
odontológicos, empresariais e seguros em [CIDADE]. A Beneficies compara até
quatro operadoras no simulador e não é operadora nem seguradora.
Meus números dos últimos 3 meses:
- contratos fechados: [N°] (PF: [N°] · PME/empresarial: [N°] · odonto: [N°]
  · seguros: [N°])
- comissão média por contrato: cerca de R$ [VALOR]
- conversas iniciadas por semana: [N°] · simulações enviadas: [N°] ·
  propostas: [N°]
- clientes ativos na carteira: [N°] · contratos que fazem aniversário nos
  próximos 90 dias: [N°]
- de onde vêm meus clientes hoje: [INDICAÇÃO / INSTAGRAM / WHATSAPP /
  PORTA A PORTA / PARCERIAS]
Minha meta para o trimestre: [R$ DE COMISSÃO OU N° DE CONTRATOS].
Horas por semana que tenho para prospectar: [N°].
Nichos que eu conheço ou gostaria de atender: [EX.: CLÍNICAS, ESCRITÓRIOS
DE CONTABILIDADE, CONDOMÍNIOS, MEI, AUTÔNOMOS, FAMÍLIAS COM BEBÊ].

[T] Monte o meu planejamento estratégico do trimestre:
1. Diagnóstico em 5 linhas: o que os meus números dizem (onde o funil
   vaza, de onde vem o resultado).
2. Funil reverso: partindo da meta e das minhas taxas atuais, quantas
   conversas, simulações e propostas eu preciso por SEMANA. Mostre a conta.
3. Os 3 nichos prioritários, com o motivo, o produto de entrada e onde
   encontrar esse cliente em [CIDADE].
4. Oportunidades na carteira que eu já tenho: renovações, odonto para quem
   só tem saúde, seguro para quem só tem plano, pedido de indicação.
5. Minha rotina semanal em blocos (prospecção, follow-up, conteúdo,
   visitas, carteira), cabendo nas horas que eu informei.
6. Plano de 90 dias, semana a semana, com 1 entrega por semana.
7. Os 3 números que eu devo olhar toda segunda e os 3 riscos do plano.

[F] Itens 1 e 2 em texto curto com a conta. Itens 3 a 6 em tabelas. Item 7
em lista. Tudo em uma página, se possível.

[R] Use só os números que eu informei. Se faltar dado para uma conta,
escreva "dado insuficiente" e diga qual. Não invente taxa de mercado. Não
sugira escolher cliente por condição de saúde nem prometer preço,
cobertura ou carência. Não peça nome, CPF ou dado de saúde de ninguém.
Tudo em português do Brasil e em R$.
```

Aviso: o plano é tão bom quanto os números que você colocou. Se você não sabe a sua taxa de conversão, o item 1 vai dizer isso, e esse já é o primeiro achado.

Prompt P2 · A planilha de prospecção 🎯

Para quê: sair com uma planilha de verdade (arquivo .xlsx), com funil, cadência de contato e painel, em vez de uma lista solta no WhatsApp. **Onde rodar:** no **chat do Claude, plano gratuito**, com **Criar e editar arquivos** ligado (Configurações › Capacidades). Também roda no **ChatGPT Work** (no grátis e no Go, com limite e só no app de computador) e no **Claude Cowork** (planos pagos). Se nada disso estiver à mão, peça "em tabelas para eu colar no Google Planilhas". **Tempo:** 3 minutos

P2a · Gere a planilha

```
[P] Você é um especialista em operação comercial e em planilhas, que monta
ferramentas simples para corretores de planos de saúde e seguros.

[C] Sou corretor da Beneficies, facilitadora de planos de saúde,
odontológicos, empresariais e seguros. Prospecto [PESSOA FÍSICA / PME /
EMPRESAS MAIORES / TODOS] pelo [WHATSAPP / LIGAÇÃO / VISITA / INSTAGRAM].
Hoje meus contatos estão espalhados e eu perco o follow-up.

[T] Crie um arquivo Excel (.xlsx) chamado "Prospeccao-Beneficies" com 4 abas:
1. LEADS: colunas ID · Empresa ou cliente (nome fantasia ou letra) · Tipo
   (PF, PME, Empresarial, Odonto, Seguro) · Segmento · Bairro/Cidade ·
   Vidas estimadas · Cargo do decisor · Origem do lead · Canal de contato ·
   Data do 1º contato · Etapa · Próxima ação · Data da próxima ação ·
   Temperatura (Quente, Morno, Frio) · Valor mensal estimado (R$) · Mês de
   aniversário do contrato atual · Motivo de perda · Pediu para não ser
   contatado (Sim/Não) · Observações.
   Etapa com lista suspensa: Novo, Contatado, Respondeu, Reunião,
   Simulação enviada, Proposta, Fechado, Perdido.
   Data da próxima ação vencida fica vermelha; "Sim" em "não contatar"
   deixa a linha cinza.
2. CADÊNCIA: o roteiro de contato do Dia 0 ao Dia 15 (WhatsApp, ligação,
   conteúdo, última mensagem), com o objetivo de cada toque.
3. PAINEL: com fórmulas que se atualizam sozinhas: leads por etapa, taxa de
   conversão de cada etapa para a próxima, valor mensal no funil, follow-ups
   vencidos hoje e fechamentos do mês.
4. COMO USAR: 6 linhas explicando a planilha.
Preencha a aba LEADS com 15 linhas de exemplo FICTÍCIAS, com nomes do tipo
"Clínica Alfa", para eu ver o painel funcionando.

[F] Me entregue o arquivo para baixar e, na conversa, 5 linhas explicando
como usar no dia a dia.

[R] Não crie nenhuma coluna para dado de saúde, CPF, data de nascimento ou
doença. Em Observações, escreva no cabeçalho "sem dado de saúde". Todas as
fórmulas em português do Brasil e valores em R$. Se não conseguir gerar o
arquivo, entregue as abas em tabelas separadas para eu colar no Google
Planilhas, com as fórmulas escritas.
```

P2b · Alimente a planilha

```
[P] Você é meu assistente de prospecção de planos de saúde empresariais e
seguros.

[C] Sou corretor da Beneficies (facilitadora: comparo até quatro
operadoras). Esta é uma lista de empresas que eu levantei em fontes
públicas (nome fantasia, segmento, bairro, porte que eu observei):
[COLE A LISTA]

[T] Para cada empresa:
1. Classifique o fit de 1 a 5 para plano empresarial ou PME, com o motivo
   em 1 linha.
2. Sugira o produto de entrada (saúde, odonto, seguro de vida em grupo).
3. Escreva a primeira mensagem de WhatsApp, de no máximo 3 linhas, falando
   da rotina desse segmento.
Depois, ordene pelo fit.

[F] Tabela com as colunas da minha aba LEADS: Empresa · Segmento ·
Bairro/Cidade · Vidas estimadas · Tipo · Temperatura · Próxima ação ·
Observações (a mensagem sugerida). Pronta para colar.

[R] Use só o que está na lista. Vidas estimadas: se eu não informei,
escreva "dado insuficiente", não chute. Nada de dado pessoal de sócio ou
funcionário. Sem promessa de preço ou carência na mensagem.
```

Aviso (LGPD): prospectar empresa usando dado público da empresa (nome fantasia, segmento, telefone comercial) é uma coisa. Comprar lista de celular de pessoa física ou colar contatos pessoais na IA é outra, e não pode. Ao abordar, diga de onde veio o contato e ofereça a opção de não receber mais mensagens. Quem pediu para não ser contatado sai da lista: é para isso que existe a coluna.

Prompt P3 · Missão no Manus: o mapa de um segmento 🎯👑

Para quê: entregar ao agente uma missão de pesquisa que levaria horas (achar empresas de um segmento, com fonte) e receber a planilha pronta. **Onde rodar: Manus** (manus.im). O plano gratuito dá 300 créditos por dia, e o Manus não avisa quanto a tarefa vai gastar antes de começar. Também roda, com menos autonomia, no **ChatGPT Work** ou na pesquisa do **Claude**. **Tempo:** 2 minutos para escrever; o agente trabalha de 20 a 90 minutos sozinho

```
[P] Você é um pesquisador de mercado B2B que monta listas de prospecção com
fonte pública verificável.

[C] Sou corretor da Beneficies, facilitadora de planos de saúde,
odontológicos e seguros. Quero prospectar [SEGMENTO, EX.: CLÍNICAS
ODONTOLÓGICAS E DE ESTÉTICA] em [CIDADE E BAIRROS] com [EX.: 5 A 50]
funcionários.

[T] Pesquise na web e monte uma lista de até 30 empresas desse segmento:
1. Para cada uma: nome fantasia, segmento, bairro, site ou perfil comercial,
   telefone ou WhatsApp COMERCIAL publicado pela própria empresa, porte
   aproximado e a fonte de cada dado.
2. Marque com "verificar" qualquer dado que você encontrou em uma fonte só.
3. Ao final, escreva 5 linhas sobre esse segmento em [CIDADE]: o que essas
   empresas têm em comum e qual dor de benefício para funcionário aparece.

[F] Arquivo .xlsx com as colunas: Empresa · Segmento · Bairro/Cidade ·
Vidas estimadas · Canal de contato · Fonte · Verificar. E o resumo em texto.

[R] Use só fontes públicas da própria empresa (site, perfil comercial,
cadastro público de CNPJ). Não colete nome, celular ou e-mail pessoal de
sócio ou funcionário. Não invente empresa, número nem porte: se não achar,
escreva "não encontrado". Pare em 30 empresas.
```

Aviso: o Manus guarda os dados em servidores nos EUA e em Singapura. Mande a missão, nunca a sua carteira de clientes. O resultado entra na aba LEADS do P2 e você confere antes de ligar.

Prompt P4 · Prompts de imagem para criativos 🎨

Para quê: gerar a imagem do post, do story ou da capa sem banco de imagem genérico. **Onde rodar:** ChatGPT (gera imagem no grátis, com limite), Gemini (Nano Banana, grátis) ou Ideogram, quando a arte precisa de texto (30 créditos grátis por semana, e no grátis a imagem fica pública). O Midjourney não tem plano grátis.

A fórmula: 7 ingredientes de um prompt de imagem

#	INGREDIENTE	EXEMPLO
1	**Peça e formato**	post de feed 4:5 · story 9:16 · capa 16:9
2	**Cena**	quem está fazendo o quê, onde
3	**Pessoas**	idade aproximada, jeito natural, sem pose de banco de imagem
4	**Lugar**	casa em Natal, consultório, escritório pequeno, orla
5	**Luz e estilo**	foto realista, luz de fim de tarde, câmera na altura dos olhos
6	**Cores**	paleta da Beneficies: azul-noite #302F51, azul #3B6EB3, ciano #5AB4DE, verde #6AB867, lima #A4D23D
7	**Evitar**	texto na imagem, logo, hospital, doença, sangue, cara de medo, mãos deformadas

> **Texto e logo entram depois, no Canva.** IA de imagem ainda erra letra e logo. Gere a imagem limpa e aplique o título e a marca por cima.

P4a · Saúde para a família (feed 4:5)

```
Foto realista para post de Instagram em formato 4:5. Uma família de Natal,
pai, mãe e uma criança de uns 6 anos, rindo juntos na varanda de casa no
fim da tarde, com luz dourada e plantas ao fundo. Jeito natural, como foto
de família, sem pose de banco de imagem. Câmera na altura dos olhos, fundo
levemente desfocado. Tons de azul e verde nas roupas e no ambiente,
combinando com azul #3B6EB3 e verde #6AB867. Espaço livre no terço de cima
para um título. Sem texto, sem logo, sem hospital, sem jaleco.
```

P4b · Plano empresarial para PME (feed 4:5)

```
Foto realista para post de Instagram em formato 4:5. A dona de um pequeno
escritório de contabilidade, uns 45 anos, conversando de pé com três
funcionários sorridentes numa sala clara e organizada, com notebooks na
mesa. Clima de equipe que se sente cuidada. Luz natural de janela, estilo
fotografia corporativa editorial, cores frias com toques de ciano #5AB4DE.
Espaço livre à direita para texto. Sem texto, sem logo, sem marcas
visíveis nos notebooks.
```

P4c · Seguro de vida (story 9:16)

```
Foto realista em formato vertical 9:16. Um homem de uns 35 anos levando a
filha de uns 8 anos para a escola de manhã, de mãos dadas na calçada,
mochila colorida, luz suave da manhã de uma cidade do Nordeste. Sensação
de tranquilidade e futuro, nada de medo nem de tragédia. Estilo fotografia
documental, cores claras com azul-noite #302F51 nas sombras. Espaço livre
no terço de baixo para texto. Sem texto, sem logo.
```

P4d · A IA escreve o prompt de imagem para você

```
[P] Você é diretor de arte de redes sociais de uma corretora de planos de
saúde e seguros.

[C] Vou publicar um post sobre: [TEMA DO POST]. Público: [QUEM]. Cores da
marca: azul-noite #302F51, azul #3B6EB3, ciano #5AB4DE, verde #6AB867,
lima #A4D23D.

[T] Escreva 3 prompts de imagem diferentes para esse post, cada um com os
7 ingredientes: peça e formato, cena, pessoas, lugar, luz e estilo, cores
e o que evitar.

[F] Os 3 prompts em blocos separados, prontos para colar no gerador de
imagem.

[R] Nenhuma cena de doença, hospital, medo ou tragédia. Sem texto e sem
logo na imagem. Pessoas adultas ou crianças acompanhadas dos pais, em
situação comum do dia a dia.
```

Aviso: não use rosto de pessoa real (cliente, celebridade, você mesmo) sem autorização, nem logo de operadora sem permissão por escrito.

Prompt P5 · Prompts de copy 🎯 ✍️

Para quê: escrever o texto do post, da legenda, do WhatsApp e do anúncio no tom da Beneficies, sem prometer o que não pode. **IA recomendada:** Claude ou ChatGPT, plano gratuito · **Tempo:** 2 minutos

```
[P] Você é um redator de marketing especializado em planos de saúde e
seguros, que escreve claro, humano e sem exagero, para quem não entende
de plano.

[C] Escrevo para a Beneficies, facilitadora de planos de saúde,
odontológicos, empresariais e seguros. [COLE A FICHA DA BENEFICIES]
O tom da marca: próximo, explica sem jargão, transmite segurança, nunca
empurra produto. Público deste texto: [EX.: DONOS DE PEQUENAS EMPRESAS EM
NATAL / FAMÍLIAS COM FILHOS PEQUENOS / AUTÔNOMOS].
Tema: [EX.: O QUE É CARÊNCIA E COMO FUNCIONA].

[T] Escreva [ESCOLHA UM]:
A) Carrossel de 7 telas: tela 1 com gancho, telas 2 a 6 com uma ideia
   cada, tela 7 com a chamada "Simule seu plano" ou "Fale com um
   consultor".
B) Legenda de Instagram: até 120 palavras, com uma pergunta no começo e a
   chamada no fim, e no máximo 5 hashtags.
C) Sequência de WhatsApp de prospecção: 3 mensagens (primeiro contato,
   lembrete em 3 dias, última em 7 dias), até 3 linhas cada.
D) Anúncio: 3 variações de título (até 40 caracteres) e de texto (até 125
   caracteres).

[F] Pronto para copiar. No carrossel, uma linha de título e até 25
palavras por tela.

[R] Não prometa preço, desconto, aprovação, cobertura, reembolso nem "sem
carência". Não diga que a Beneficies é operadora ou seguradora. Não use
"o melhor", "o mais barato" nem número sem fonte; os números do site vão
com "segundo o site". Sem medo, urgência falsa ou travessão. Se uma
informação depender da operadora, escreva [CONFIRMAR COM A OPERADORA].
```

Aviso: a última palavra é sua. Leia em voz alta antes de publicar: se soar como propaganda de televisão, peça "mais simples e mais humano".

Prompt P6 · O meta-prompt: a IA monta o SEU prompt ⭐

Para quê: quando aparecer uma tarefa que não está neste kit. Em vez de você escrever o prompt, a IA entrevista você e devolve um PCTFR pronto. **IA recomendada:** Claude ou ChatGPT, plano gratuito · **Tempo:** 5 a 10 minutos, em conversa

```
[P] Você é especialista em engenharia de prompt para profissionais de
vendas não técnicos. É paciente, faz uma pergunta por vez e nunca usa
jargão de tecnologia.

[C] Sou corretor da Beneficies, facilitadora de planos de saúde,
odontológicos, empresariais e seguros. No meu dia eu uso [WHATSAPP /
INSTAGRAM / SIMULADOR / PLANILHA / E-MAIL / CANVA].
A tarefa, em uma frase: "[DESCREVA DO JEITO QUE VOCÊ FALARIA A UM COLEGA]"

[T] Antes de me entregar o prompt, me faça 7 perguntas, UMA DE CADA VEZ,
esperando a minha resposta:
- 1 para definir o PAPEL ideal da IA nessa tarefa
- 2 para o CONTEXTO (o que só eu sei, de onde vem a informação)
- 1 para a TAREFA exata (o que entra e o que precisa sair)
- 1 para o FORMATO da resposta
- 2 para as RESTRIÇÕES (o que não pode acontecer, que tom usar)
Depois, entregue:
1. O PROMPT FINAL em PCTFR, num bloco pronto para copiar.
2. Um exemplo de como ficaria a primeira execução.
3. As 3 coisas que eu devo conferir na resposta antes de usar.

[F] Uma pergunta por vez, em linguagem simples. No fim, as 3 entregas.

[R] Não despeje as 7 perguntas juntas. O prompt final deve mandar escrever
"dado insuficiente" quando faltar informação, proibir dado de saúde, CPF e
promessa de preço ou carência, e ter no máximo 300 palavras.
```

Prompt P7 · Descubra as SUAS Skills (comece por aqui depois do workshop)

O que é uma Skill: uma instrução salva que a IA segue sempre do mesmo jeito. É o seu melhor prompt, guardado com nome, quando usar, passo a passo, formato e cuidados. Em vez de reescrever toda vez, você chama a Skill quando a situação aparece. **IA recomendada:** Claude, plano gratuito · **Tempo:** cerca de 10 minutos

```
[P] Você é um especialista em produtividade com IA que ajuda corretores a
transformar tarefas repetitivas em "Skills": instruções reutilizáveis que
a IA segue sempre da mesma forma.

[C] Sou corretor da Beneficies, facilitadora de planos de saúde,
odontológicos, empresariais e seguros. Prospecto, simulo, envio proposta,
faço follow-up, cuido da carteira e produzo conteúdo para as redes. No meu
dia eu uso [WHATSAPP / INSTAGRAM / SIMULADOR / PLANILHA / E-MAIL / CANVA].

[T] Faça em DUAS fases:
FASE 1: entrevista. Me faça até 8 perguntas, UMA DE CADA VEZ (espere minha
resposta antes da próxima), para mapear o que eu repito toda semana, onde
perco mais tempo, que textos escrevo sempre (mensagem, post, proposta),
que objeções mais escuto e que decisões tomo com frequência.
FASE 2: ao final, me entregue:
1. Minhas 5 Skills prioritárias, ordenadas pelo tempo que economizam.
2. A Skill nº 1 ESCRITA POR COMPLETO: nome · quando usar (1 frase) ·
   instruções (papel, contexto, tarefa) · formato de saída · cuidados
   (explicando o porquê de cada um) · um exemplo preenchido.
3. Como salvar essa Skill no Claude para reusar sem reescrever.

[F] Fase 1: uma pergunta por vez. Fase 2: as 3 entregas, organizadas.

[R] Nenhuma Skill pode usar dado de saúde, CPF ou dado pessoal de cliente.
Todo exemplo usa cliente fictício.
```

Como salvar uma Skill no Claude

1. Em **Configurações › Capacidades**, ligue **Criar e editar arquivos** (em inglês: **Settings › Capabilities › Code execution and file creation**).
2. Peça: *"Transforme este prompt numa Skill"*. O Claude entrega a Skill pronta.
3. Clique em **Save skill** no card que aparecer, ou envie o arquivo em **Personalizar › Skills** (**Customize › Skills**).
4. A partir daí, descreva a situação ("preciso de um carrossel sobre carência") e o Claude usa a Skill sozinho.

A lista vermelha da copy e do criativo

Antes de publicar, confira. Se tiver um destes, reescreva:

- preço, "a partir de", desconto ou condição que você não confirmou com a operadora
- "sem carência", "cobre tudo", "aprovação garantida", "reembolso total"
- "o melhor plano", "o mais barato", número sem fonte
- dizer que a Beneficies é operadora ou seguradora
- oferta de seguro feita por quem não é corretor registrado na Susep
- logo de operadora ou de seguradora sem autorização por escrito
- rosto de cliente real, criança sem os pais, cena de hospital, doença ou tragédia
- dado de cliente, mesmo "só o primeiro nome"

Quando NÃO usar IA

- Quando a resposta depende de regra da operadora que você não conferiu (carência, rede, coparticipação, reajuste): a IA explica, a operadora confirma.
- Quando o texto sai com o seu nome e você não leu inteiro.
- Quando a única forma de pedir é colando dado de saúde ou documento de cliente.

- Para decidir quem pode ou não ter plano. Essa decisão nunca é da IA, nem sua.