

PRIVATE ADVISORY PAPER

# Health Planning

Halembeck

## Privilege Care Report

---

*Análise estratégica sobre proteção de saúde para famílias de alta renda*



### **Luiz Eduardo Halembeck**

Senior Partner | Halembeck Seguros

Av. Nove de Julho, 5617 | 7° andar | Itaim Bibi | São Paulo

11 3985-1000 | 11 98441-1338

leh@halembeck.com

Linkedin ▶ Luiz Eduardo Halembeck

# Índice

---

## O Ponto de Partida ▶

### Premissa 1 | Não existe plano de saúde para alta renda ▶

### Premissa 2 | Não existe seguro saúde ▶

#### 1. Cenário da Longevidade ▶

#### 2. Reajuste dos Planos ▶

#### 3. Riscos e Orientações Planos PME ▶

#### 4. Mercado Local vs. Internacional ▶

#### 5. Estratégias de Proteção ▶

##### 5.1 Seguro Saúde para Internações | Hospitalar

##### 5.2 IPMI — International Private Medical Insurance

##### 5.3 Cobertura de Diagnósticos Críticos

##### 5.4 Seguro Multiviagem Premium

#### 6. Perfis & Recomendações ▶

#### 7. Orientações Importantes ▶

##### 7.1 Segunda Opinião Médica Internacional

##### 7.2 Medicina Preventiva

##### 7.3 Negociação com Médicos e Provedores

##### 7.4 Consciência do Segurado

#### 8. O Privilege Care ▶

#### 9. Casos Ilustrativos ▶

## Conclusão ▶

# O Ponto de Partida

O **Health Planning** nasceu da convergência entre décadas de imersão no mercado segurador nacional e internacional e uma visão multidisciplinar que integra seguros, análise financeira e patrimonial, subscrição médica, direito societário, tributário e sucessório em uma única arquitetura de proteção.

Construído sobre o convívio direto com famílias de alta renda, empresários, advogados e estruturas patrimoniais complexas, o modelo parte de uma premissa essencial: saúde não é um produto a ser contratado, mas uma variável estratégica que atravessa a estabilidade familiar, a continuidade dos negócios e a solidez do patrimônio ao longo do tempo.

Não por acaso, que as áreas de Wealth Planning dos bancos e gestoras de patrimônio começam a se interessar em incorporar esse conceito em suas estruturas de atendimento, buscando estar na vanguarda de seus setores, à medida que reconhecem a saúde como um pilar essencial na proteção integral do patrimônio e das pessoas que o construíram.

*Quando falamos de saúde, estamos falando de liquidez, patrimônio, sucessão, autonomia e previsibilidade.*

---

## Premissa 1

# Não existe plano de saúde para alta renda

**Existe plano de acesso.**

No Brasil, especialmente para famílias de alta renda, o chamado plano de saúde deixou de ser uma estrutura de proteção. Tornou-se, essencialmente, uma ferramenta de acesso às principais instituições médicas como os Hospitais Albert Einstein e Sírio-Libanês, centros de referência onde as famílias desejam estar quando realmente importa.

Hoje, a oferta de planos com acesso a esses provedores está concentrada em estruturas empresariais: famílias aderindo à planos PME ou planos de adesão a associações de classe, já que os produtos individuais deixaram de oferecer acesso e qualidade de rede ao longo dos anos. Ou seja: para ter acesso à rede premium é preciso ter uma empresa ou filiação a uma associação de classe representativa como Advogados, Engenheiros, Administradores, Médicos, entre outros.

Vale destacar que muitas das empresas utilizadas para viabilizar o acesso a planos PME sequer possuem faturamento ativo ou foram constituídas exclusivamente com essa finalidade, ignorando os riscos fiscais, previdenciários e societários que uma pessoa jurídica ativa carrega. O que deveria ser uma solução de proteção torna-se, na prática, uma exposição não mapeada.

*O que se compra, na maior parte dos casos, não é saúde. É acesso.  
E acesso, sem estratégia, custa caro.*

## Premissa 2

# Não existe seguro saúde

**O que se protege é o patrimônio.**

Saúde não é um evento improvável. Ela inevitavelmente será demandada. O envelhecimento acontece. A medicina será necessária. O imprevisto pode surgir e quando surge, a velocidade e a qualidade da resposta dependem diretamente do planejamento feito antes.

O risco não está em adoecer. O risco está no impacto financeiro que isso gera:

- Uma cirurgia complexa
- Um tratamento oncológico prolongado
- Uma internação internacional
- Uma longa permanência hospitalar com equipe dedicada

Esses eventos são capazes de gerar erosão patrimonial relevante, mesmo em famílias de grande patrimônio. O verdadeiro seguro não protege a saúde — protege o caixa, a liquidez e a liberdade de decisão.

*A verdadeira proteção é a capacidade de pagar o que o plano cobre,  
o que o plano não cobre e o que precisa ser resolvido quando não existe plano algum.*

# 1. Cenário da Longevidade

A expectativa de vida aumentou. E com ela, o horizonte de exposição financeira também.

Segundo o IBGE, a população brasileira acima de 60 anos cresce de forma acelerada. Não é um fenômeno local: globalmente, os maiores bancos privados e family offices já tratam a longevidade como uma das variáveis centrais do planejamento patrimonial.

Pessoas acima de 65 anos gastam, em média, três a cinco vezes mais com saúde do que adultos mais jovens. Nos Estados Unidos e a tendência se replica no Brasil esse grupo representa 38% de todo o gasto médico, mesmo sendo menos de 20% da população. Entre os americanos acima de 65 anos, 80% convivem com duas ou mais doenças crônicas simultâneas.

*O verdadeiro risco não está na idade. Está na ausência de estratégia.*

*Não se planeja saúde quando ela falta, planeja-se quando ainda existe liberdade de escolha.*

O Health Planning é o alicerce anterior à aposentadoria: uma estrutura de proteção construída enquanto o cliente ainda tem saúde, elegibilidade contratual e poder de negociação. É o ponto onde a medicina encontra o planejamento patrimonial, nossa área de atuação.

## 2. Reajuste dos Planos

Reajuste não é punição, é mutualismo. Ele existe para sustentar a continuidade e o equilíbrio do sistema. Entender seus vetores é parte essencial do planejamento.

*O reajuste incomoda. A ausência de proteção custa muito mais.*

Vetor	Impacto
<b>Aumento da longevidade</b>	Maior tempo de permanência e frequência de utilização
<b>Novas tecnologias médicas</b>	Novos tratamentos e protocolos elevam o padrão e o custo
<b>Fraude</b>	Quando relativizada, toda a carteira paga a conta
<b>Judicialização</b>	Decisões isoladas impactam o equilíbrio coletivo
<b>Inflação médica</b>	Historicamente superior à inflação tradicional



Trocar de plano repetidamente parece economia. Na prática, costuma ser fragilização contratual, perda de carências cumpridas, histórico de relacionamento e elegibilidade. Plano sólido não é o mais barato. É o mais sustentável.

## 3. Riscos e Orientações Planos PME

O acesso a planos PME, embora legítimo, carrega riscos jurídicos, fiscais e atuariais que raramente são avaliados no momento da contratação. Identificamos três cenários recorrentes entre famílias de alta renda.

### Via Holding Familiar

Holdings sem faturamento ativo que custeiam planos de saúde ficam expostas à requalificação da despesa como distribuição disfarçada de lucros, com incidência de INSS, IR e multas. A mitigação exige nomeação formal de administradores, previsão expressa no contrato social e, em muitos casos, a transformação em holding mista com atividade operacional.

### Via Empresa Operacional

Eventos societários como fusões, aquisições e cisões podem encerrar o contrato abruptamente, deixando sócios e familiares sem cobertura e sem alternativas viáveis de recontração, especialmente acima dos 65 anos. Beneficiários sênior e filhas em idade fértil mantidas como dependentes exigem estratégias específicas de proteção complementar.

### Via Sociedade de Profissionais Liberais

Contratos sociais com cláusula de saída compulsória por idade expõem o profissional a um mercado individual que dificilmente o receberá em condições favoráveis. A transição deve ser planejada com antecedência mínima de cinco anos, enquanto ainda existe janela de aceitação. Filhas mantidas como dependentes no contrato PME da sociedade estão sujeitas ao mesmo risco neonatal dos demais cenários.

*Em todos os cenários, a alternativa que elimina integralmente os riscos fiscais é a contratação de plano individual ou por adesão via entidade de classe — a despeito do custo potencialmente superior.*

## 4. Mercado Local vs. Internacional

O mercado local passou a conviver com fragilidades estruturais que comprometem a segurança de longo prazo do cliente:

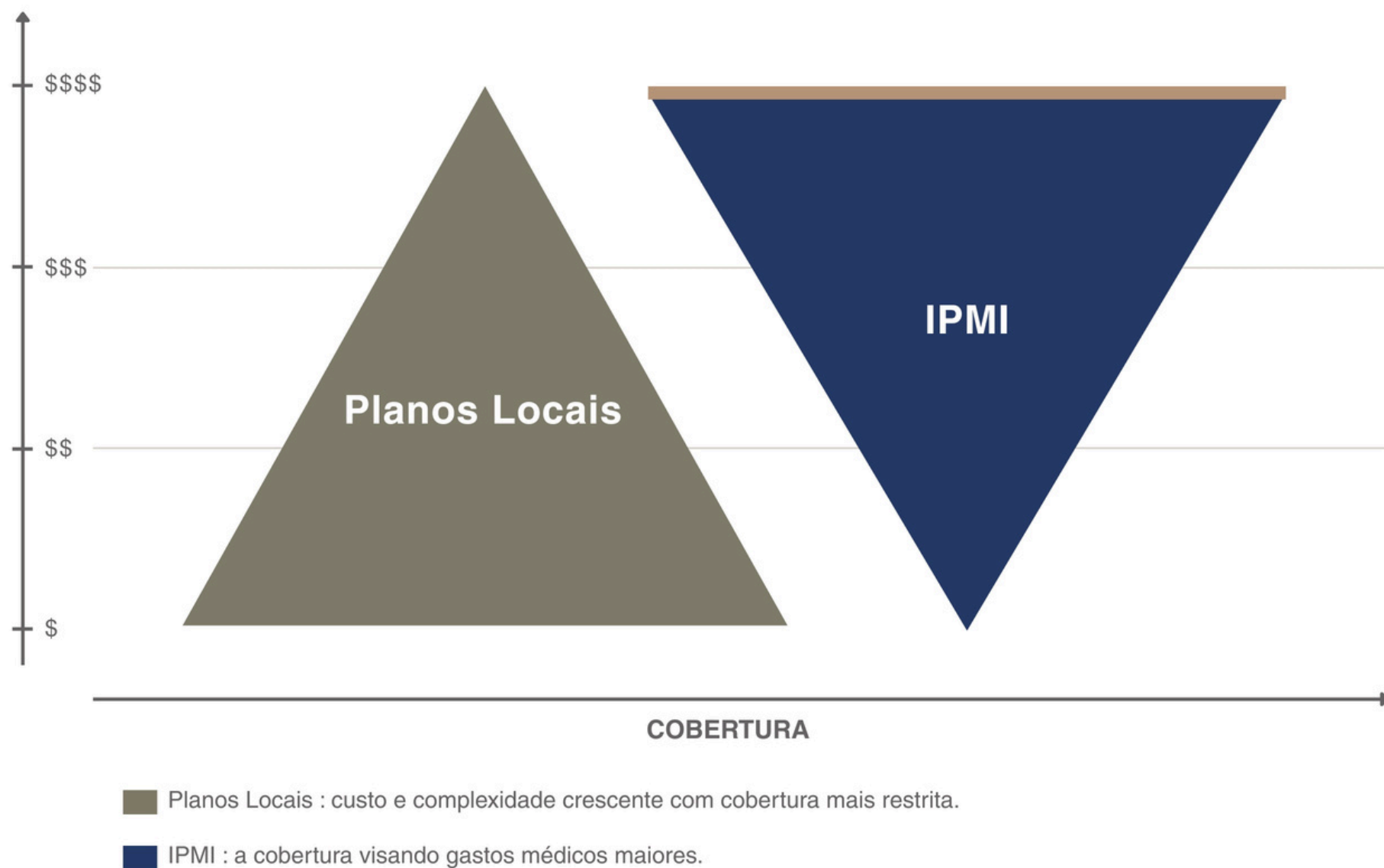
- Cancelamento unilateral de contratos PME
- Corte de rede credenciada sem aviso prévio
- Verticalização excessiva e redução de opções
- Aprisionamento familiar em contratos PME

Muitas vezes a permanência no plano premium é provisória ou seu custo é muito alto.

Plano Local	IPMI   Estrutura Internacional
Renovação sujeita a critérios da operadora	Renovação vitalícia garantida
Rede credenciada definida e poderá ser reduzida	Acesso global livre escolha de provedores
Reajuste por faixa etária até 59 anos	Reajustes por idade até 74 ou 79 anos
Saúde preventiva integrada ao plano	Check-up com limites
Diagnósticos pré-existentes cobertos após 2 anos	Análise individualizada com possível exclusão para diagnósticos pré-existentes
Foro de discussão no Brasil	Foro de discussão no exterior

Planos locais antigos ou bem estruturados fazem sentido para pessoas com histórico de saúde mais sensível ou que visam maior conforto na utilização como a medicina preventiva, sem se importar com cobertura parcial de honorários médicos.

## PRODUTOS PARA GRANDES RISCOS



*Planos Locais : À medida que o custo e complexidade aumentam, a cobertura é mais restrita, como por exemplo honorários médicos, procedimentos e medicamentos de última geração.*

*IPMI : devido à franquia e limites para rotina e check-up, a cobertura mostra seu diferencial em gastos médicos maiores.*

## 5. Estratégias de Proteção

O planejamento eficiente combina camadas complementares de proteção, calibradas conforme o perfil patrimonial e o momento de vida de cada família.

### 5.1 Seguro para Internações | Hospitalar

Plano completo compra conveniência. Seguro hospitalar protege patrimônio.

A lógica é precisa: proteger o risco de alta magnitude como internações, cirurgias, grandes eventos e eliminar coberturas de baixo custo que inflam o prêmio sem adicionar proteção real. O resultado é mais inteligência financeira com menor custo estrutural.

O risco dessa opção são tratamentos de alto custo que não geram internações.

### 5.2 IPMI | International Private Medical Insurance

Seguro Saúde com cobertura premium e acesso direto à melhor medicina do mundo, visando a melhor cobertura do que realmente importa.

Cobre todos os procedimentos medicamente necessários aprovados pelo FDA<sup>1</sup>, com **limites para medicina preventiva e condições pré-existentes**.

A cobertura dos Produtos IPMI tem como foco:

- Cobertura para expatriados e executivos em transição de carreira
- Cobertura complementar estratégica aos planos locais restritos
- Proteção para famílias com residência fora dos grandes centros ou internacional
- Proteção para famílias com alto patrimônio
- Instrumento de sucessão patrimonial de longo prazo

A seleção da seguradora e a experiência do profissional que estrutura essa cobertura é tão estratégica quanto a escolha do produto em si. O mercado IPMI ainda é pouco disseminado no Brasil, e é recorrente encontrar profissionais sem experiência na colocação do risco e na gestão de sinistros, que ao distribuírem uma única seguradora, carecem da visão comparativa necessária para uma recomendação independente.

*Cobertura Mundial com liberdade de escolha.*

<sup>1</sup> FDA (Food and Drug Administration): agência regulatória norte-americana que homologa tratamentos e protocolos médicos.

### 5.3 Cobertura de Diagnósticos Críticos

Uma camada adicional de proteção patrimonial para eventos de alta severidade. Estratégia complementar indicada para quem já possui cobertura hospitalar como base ou um plano local com rede própria ou limitada.

Cobertura para:

- Câncer e tratamentos oncológicos
- Acidente Vascular Cerebral (AVC)
- Cirurgia cardíaca e transplantes
- Insuficiência renal e doenças neurológicas
- Septicemia e grandes traumas

### 5.4 Seguro Multiviagem Premium

Assistência de viagem gratuita tem o risco do desconhecido. Quem viaja com frequência precisa de continuidade, não de improviso.



A Cobertura anual premium oferece:

- Múltiplos embarques durante o ano com cobertura contínua
- Estabilidade operacional e atendimento robusto
- Resposta humanizada e rápida fora o país
- Equipe dedicada e Rede Premium de assistência internacional

*Fora do Brasil, a velocidade de resposta e Rede Premium valem mais do que o limite de cobertura.*

## 6. Perfis & Recomendações

A proteção ideal varia conforme o momento de vida, a estrutura familiar e o perfil patrimonial.

Perfil	Contexto	Estrutura Recomendada
<b>Executivo em Transição</b>	Saindo de estrutura empresarial. Perde acesso corporativo ao plano.	IPMI como proteção principal com franquia aguardando recolocação.
<b>Família com Residência Internacional</b>	Circulação frequente entre países. Dependentes em diferentes jurisdições.	IPMI + Multiviagem Premium + Estrutura local complementar para diagnósticos pré-existentes
<b>Empresário / Patriarca</b>	Grande exposição patrimonial. Decisor central da família.	Seguro Hospitalar robusto Local ou IPMI
<b>Profissional Liberal</b>	Vinculado a plano PME via sociedade de classe ou pessoa jurídica própria. Exposição crescente ao risco de exclusão por idade ou dissolução da estrutura. Ausência de RH ou benefícios corporativos.	IPMI como proteção principal + planejamento de transição antes dos 60 anos, enquanto ainda existe janela de aceitação favorável.
<b>Profissional da Área Médica</b>	Utilização ambulatorial com descontos significativos. O risco real está na internação e nos grandes eventos.	Seguro Hospitalar robusto ou IPMI com foco em internação.
<b>Casal Sênior (60+)</b>	Longevidade crescente. Plano local fragilizado pela faixa etária e risco de redução da rede.	IPMI vitalício ou Local + Cobertura para Doenças Críticas

## 7. Orientações Importantes

### 7.1 Segunda Opinião Médica Internacional

Em diagnósticos complexos, a segunda opinião não é desconfiança. É gestão de risco.

Clientes de alto patrimônio costumam ter acesso a médicos renomados. Muitas vezes, a relação é de confiança, de convívio, de anos. Isso tem valor. Mas não garante neutralidade. Não garante visão global. E não garante acesso à medicina mais avançada do mundo.

A segunda opinião médica internacional transcende o networking médico local. Ela oferece:

- Independência e ausência de viés
- Acesso aos melhores especialistas do mundo
- Ampliação de possibilidades e protocolos
- Validação independente antes de decisões irreversíveis

*Ter um médico de confiança é essencial. Transcender esse círculo, quando o momento exige, é estratégico.*

### 7.2 Medicina Preventiva

Para segurados com cobertura de Internações, planos Hospitalares, planos com rede restrita ou coparticipação elevada, os Laboratórios Fleury, HCor, Einstein e Alta, oferecem pacotes de check-up executivo com protocolos amplos e boa relação “custo x benefício”, além da praticidade de concentrar tudo em uma manhã.

Esse check-up reduz o conflito de interesse, mas não substitui a análise do médico pessoal, que conhece o histórico do paciente e pode contextualizar os resultados com profundidade.

Opções como laboratórios “low-cost” e plataformas de pesquisa para exames com menor custo, tem crescido muito, como o Labi Exames e a Saúde Trevo.

### 7.3 Negociação com Médicos e Provedores

Excelência médica e previsibilidade financeira precisam coexistir.

Alinhar honorários previamente evita ruído, melhora a transparência e reduz fricção, principalmente em internações de longa permanência.

### 7.4 Consciência do Segurado

O cliente que entende o plano não precisa ser surpreendido por ele.

Reajustes, carências, limites, critérios de elegibilidade, tudo consta no contrato. O que falta, quase sempre, é a conversa que transforma cláusulas em compreensão real. Plano bem compreendido e utilizado sem excessos, é plano sustentável.

Não se trata de limitar o acesso. Trata-se de usá-lo bem.

*Estar protegido não é apenas ter um plano. É saber exatamente o que ele cobre e o que exige de você.*

*O papel do corretor é informar, orientar e acompanhar o cliente ao longo do tempo, uma atenção que transforma a apólice em proteção genuína.*

## 8. O Privilege Care

Uma abordagem integrada de proteção, construída sobre quatro pilares que operam em conjunto.

<p><b>Curadoria Estratégica</b> Seguradoras, produtos e estruturas selecionados criteriosamente para cada momento de vida do segurado e sua família.</p>	<p><b>White Glove Service</b> Atendimento próximo, humano, preciso e personalizado nos momentos que mais importam.</p>
<p><b>Alinhamento de Expectativas</b> Transparência absoluta sobre cobertura, reajustes, limites e decisões contratuais.</p>	<p><b>Proteção Real</b> Velocidade e clareza nas respostas Acompanhamento ativo durante eventos de saúde Antecipação de necessidades e acesso direto</p>

Proteção de alto nível está na curadoria, na presença contínua, no atendimento e na capacidade de antecipar cenários.

## 9. Casos Ilustrativos

Os casos a seguir são situações reais vividas por segurados atendidos pela Halembeck.

### Caso 1

#### **Transplante de córnea: o custo humano da espera**

Segurado, 64 anos, com indicação de transplante de córnea. Quem passa por esse processo sabe o que significa esperar: a visão vai se deteriorando progressivamente, dia após dia. Uma pessoa que enxergou a vida inteira se vê, de forma gradual e irreversível, perdendo a capacidade de fazer coisas simples — ler, reconhecer rostos, circular com autonomia. No Brasil, a fila era de oito meses. Com a cobertura IPMI ativa, o procedimento foi realizado em dez dias no Bascom Palmer Eye Institute, em Miami, considerado o centro de referência mundial em oftalmologia. O segurado preservou a visão. E preservou a dignidade de não precisar esperar.

*A cobertura IPMI não apenas pagou o procedimento, como garantiu que ele acontecesse antes que a espera se tornasse o dano.*

### Caso 2

#### **Cirurgia robótica: a diferença entre grampo e sutura**

Segurado, 56 anos, com indicação de cirurgia de hérnia inguinal e umbilical. Pelo plano local, o procedimento seria realizado via laparoscopia com fixação por grampo — técnica coberta pelo rol ANS. Com a cobertura IPMI, foi possível utilizar cirurgia robótica com sutura, técnica que reduz significativamente o risco de recidiva, diminui o trauma tecidual e abrevia o tempo de recuperação. O resultado foi uma recuperação acelerada, com retorno às atividades em metade do tempo previsto pelo método convencional.

*O plano local cobre o procedimento. O IPMI cobre o melhor procedimento disponível. Para um executivo ativo, essa diferença se mede em semanas de produtividade e em décadas de qualidade de vida.*

### Caso 3

#### Segunda opinião que evitou uma cirurgia de coluna

Segurado, 50 anos, com indicação de cirurgia de coluna por especialista no Brasil. Antes de prosseguir, buscou segunda opinião com o Dr. Richard D. Guyer, em Houston — médico responsável pela cirurgia de coluna do golfista Tiger Woods e um dos maiores especialistas mundiais em patologias da coluna vertebral. A conclusão foi clara: a cirurgia não era necessária. O quadro seria tratável com protocolo conservador.

*A segunda opinião médica internacional não é um recurso de desconfiança. É o mais sofisticado instrumento de gestão de risco pessoal disponível. Neste caso, evitou um procedimento irreversível de alta complexidade.*

### Caso 4

#### Procedimento sem equivalente no Brasil

Segurada, 25 anos, com indicação de artroscopia de joelho para coleta de material, cultura laboratorial e reintrodução após 120 dias. O protocolo exigia um laboratório com certificação específica para esse tipo de processamento biológico — estrutura inexistente no Brasil à época. O procedimento foi realizado na Flórida, integralmente coberto pelo IPMI, dentro do prazo clínico recomendado e com resultado bem-sucedido.

*Há procedimentos que simplesmente não existem no Brasil. Cobertura mundial não é um benefício de luxo — é a garantia de que a melhor resposta médica disponível não dependerá da geografia.*

# Conclusão

No final estamos falando de continuidade, de preservar autonomia, de proteger o que foi construído e de manter liberdade de decisão em momentos sensíveis durante a vida.

*Existe uma grande diferença entre ter uma apólice de seguro e estar verdadeiramente protegido.*



## Próximo Passo

Agende uma conversa para análise de sua estrutura de proteção

11 3985-1000

11 98441-1338

leh@halembeck.com

## Apêndice A | Tabela de Valores IPMI

Prêmios anuais em USD por segurado, com franquia de USD 5.000. Cotações referentes a abril de 2026. Valores sujeitos a análise individual de elegibilidade.

### Linha Privilege

Idade	Medical Elite Pro	Premier Plus Pro	Superior (Ultra)	Optima (Ultra)	Supreme
50	USD 7.857	USD 5.633	USD 8.584	USD 6.906	USD 5.905
55	USD 10.738	USD 7.692	USD 8.686	USD 7.353	USD 5.905
60	USD 15.031	USD 10.758	USD 12.255	USD 9.692	USD 6.516
65	USD 21.051	USD 15.058	USD 18.556	USD 15.311	USD 12.016
70	USD 29.496	USD 21.090	USD 32.844	USD 23.839	USD 20.832
75	USD 41.339	USD 29.549	USD 43.905	USD 30.330	USD 24.651
80	USD 57.950	USD 41.414	USD 43.905	USD 30.330	USD 24.651

### Linha Premium

Idade	Vital (Core)	Protection	Inpatient Internações	My Choice Pro	Optimum Doenças Críticas
50	USD 3.789	USD 4.641	USD 3.944	USD 3.036	USD 1.661
55	USD 4.034	USD 4.641	USD 3.944	USD 4.132	USD 2.201
60	USD 5.454	USD 5.448	USD 4.342	USD 5.765	USD 2.201
65	USD 9.055	USD 9.217	USD 7.986	USD 8.056	USD 2.731
70	USD 12.738	USD 15.414	USD 13.826	USD 11.269	USD 2.731
75	USD 16.971	USD 18.309	USD 16.357	USD 15.775	USD 2.731
80	USD 16.971	USD 18.309	USD 16.357	USD 22.095	USD 2.731

\* Valores anuais em USD por segurado. Franquia de USD 5.000 por segurado ao ano. Cotações de abril de 2026. Sujeito a análise de elegibilidade e aceitação da seguradora.

# Apêndice B — Comparativo de Coberturas

## B.1 Local x IPMI

<b>Critério</b>	<b>Plano Premiun</b>	<b>Premier Plus Completo</b>	<b>My Choice Internações</b>
<b>Seguradora</b>	Local	IPMI	IPMI
<b>Contratação</b>	PME – mín. 4 vidas	Individual	Individual
<b>Cancelamento Unilateral</b>	Sim	Não	Não
<b>Renovação Vitalícia</b>	Não	Sim	Sim
<b>Cobertura</b>	Ambulatorial + Hospitalar	Ambulatorial + Hospitalar	Hospitalar + Check-up
<b>Cobertura Máxima Anual</b>	Sem limite em R\$	USD 7 milhões / segurado	USD 3 milhões / segurado
<b>Abrangência</b>	Nacional	Mundial	Mundial
<b>Urgência no Exterior</b>	€ 30.000 (viagem)	100% incluso	100% incluso
<b>Livre Escolha de Hospital</b>	Rede referenciada	Sim	Sim
<b>Honorários Médicos</b>	Reembolso limitado	100% (UCR)	100% (UCR)
<b>Tratamento de Câncer</b>	Rol ANS	Integral – FDA	Integral – FDA
<b>Transplantes</b>	Rim, córnea, medula, fígado, etc.	USD 1M vitalício / órgão	USD 1M + módulo transplante
<b>Ambulância Aérea</b>	Não	100% sem franquia	USD 50.000
<b>Check-up Executivo</b>	Preventivos s/ protocolo fixo	USD 500 / Protocolo Fleury	USD 500 / Protocolo Fleury
<b>Regulação</b>	ANS	Contrato de Adesão	Contrato de Adesão
<b>Franquia</b>	Sem franquia	USD 5.000 / segurado / ano	USD 5.000 / segurado / ano

## B.2 Local x IPMI | Visão Estratégica

<b>Critério</b>	<b>IPMI</b>	<b>Plano Local</b>
<b>Renovação Contratual</b>	Garantia de renovação vitalícia	Possibilidade de cancelamento unilateral
<b>Abrangência Geográfica</b>	Mundial — acesso à medicina global	Nacional — rede médica local
<b>Amplitude de Cobertura</b>	Ampla, conforme FDA (EUA)	Limitada ao Rol ANS
<b>Regulação</b>	Contrato de Adesão	Regulado pela ANS
<b>Rede de Atendimento</b>	Livre escolha mundial	Rede conveniada nacional
<b>Forma de Utilização</b>	Livre Escolha	Rede Referenciada
<b>Honorários Médicos</b>	Cobertura integral (UCR)	Reembolso limitado contratualmente
<b>Doenças Pré-existentes</b>	Análise individual c/ possível exclusão	Cobertura após CPT (até 24 meses)
<b>Check-up</b>	Protocolo executivo pré-definido	Conforme solicitação médica
<b>Modelo de Custeio</b>	Franquia cumulativa anual	Coparticipação (quando aplicável)
<b>Reajuste por Idade</b>	Até 74 ou 80 anos (conforme plano)	Aplicado até 59 anos
<b>Risco Cambial</b>	Exposição ao dólar	Não aplicável

## Referências Estratégicas

Para aprofundamento nos temas abordados neste relatório:

- ▶ [Seguro de Gastos Médicos Maiores | Hedge Patrimonial](#)
- ▶ [O Ponto Cego do Wealth Planning](#)
- ▶ [Plano de Saúde ou Plano de Acesso](#)
- ▶ [Trade-off: EBITDA versus Família](#)
- ▶ [Consciência ou Conveniência?](#)