



Sağlık Turizmi
Seyahat Sağlığı
Sigortası Proje Özeti

Kasım 2025

Mahmut Adnan AKYÜZ

mahmutakyuz.com

İÇİNDEKİLER

A.	PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ VE STRATEJİK FIRSAT	4
1.	KÜRESEL PAZARIN DEVASA BÜYÜME TRENDİ	4
2.	BÜYÜME POTANSİYELİ: MEVCUT GELİR VE 2025 HEDEFİ ARASINDAKİ FIRSAT	4
3.	BİZİM ÇÖZÜMÜMÜZ: SİSTEMİ KÖKÜNDEN DEĞİŞTİREN ALTYAPI	4
a.	Denetim ve Güven:	4
b.	Finansal Teknoloji (Fintech):	4
B.	SEKTÖRÜN KIRILMA NOKTASI: YAPISAL KAOS VE GÜVEN KRİZİ	5
1.	SİSTEMİK ÇÖKÜŞ: SERMAYE VAR, UZMANLIK YOK	5
•	Kısa Vadeli Kâr Tuzağı:	5
•	Haksız Rekabet:	5
2.	"HASTA AVCILARI" VE İTİBAR KAYBI	5
•	Kayıt Dışı Ekonomi:	5
•	Güven Erozyonu:	5
3.	YASAL ACENTELERİN ÇİĞLİĞİ	6
a.	Tahsilat Riski:	6
b.	Değişken Fiyat Kaosu:	6
c.	Finansal İflas:	6
4.	SAĞLIK KURUMLARININ LİSANSIZ ARACI KURUMLAR VE ARACI KİŞİLER İLE YAŞADIĞI PROBLEMLER	6
a.	Lisanssız aracı kurumların kısa vadede yüksek kar hedefleri	6
b.	Yanlış bilgilendirme ve imkansız vaatler	6
C.	OPERASYONEL MÜKEMMELLİK VE DÖNÜŞÜM: "JOHN'UN HİKAYESİ"	7
1.	ESKİ DÜNYA: "TUZAĞA DÜŞÜRÜLMEME HİKAYESİ" (MEVCUT KAOS)	7
a.	Dijital Tuzak ve Fiyat Belirsizliği:	7
b.	İmkansız Vaat (Bait):	7
c.	Gerçekle Yüzleşme (Switch):	7
d.	Mecburiyet (Sunk Cost):	7
e.	Sonuç:	7
2.	YENİ DÜNYA: "GÜVENCE VE TEKNOLOJİ EKOSİSTEMİ"	8
a.	GÜVENLİ BAŞLANGIÇ VE GLOBAL FİNANS	8
b.	ACENTE SEÇİMİ VE STANDARTLAŞTIRMA	8
c.	"YASAL TAAHHÜTLÜ" 3 ALTERNATİF	8
d.	GEZİ PLANLAMASI VE VIP KARŞILAMA	8
e.	YAPAY ZEKA DENETİMİ VE MOBİL ONAY (DENETİM KALBI)	8
f.	VIDEO ONAM VE GÜVENLİ ÇIKIŞ	9
g.	GERİ BİLDİRİM VE PUANLAMA	9
D.	PROJENİN AMACI VE KÜRESEL VİZYONU	9
1.	VİZYON: "SAĞLIK HİZMETİ DEĞİL, GÜVEN İHRACATI"	9
2.	STRATEJİK HEDEFLER: EKOSİSTEMİN 3 TEMEL SÜTUNU	10

a. FİNANSAL ÖNGÖRÜLEBİLİRLİK VE FİNTECH DEVRİMİ	10
b. TIBBİ OTORİTE VE YAPAY ZEKA DENETİMİ	10
c. BÜTÜNLEŞİK HUKUKİ VE OPERASYONEL GÜVENÇE	10
3. YATIRIMCI NEDEN BU PROJİYİ SEÇMELİ? (KURUMSAL GÜVENÇE VE DENETİM)	11
a. PROFESYONEL YÖNETİM VE DANIŞMANLIK EKOSİSTEMİ	11
b. BAŞARIYA ENDEKSİLİ FON KULLANIMI (MILESTONE FUNDING)	11
4. EKOSİSTEMİN GÜCÜ: PAYDAŞLAR NEDEN BİZİ SEÇMEYE MECBUR?	11
a. SAĞLIK KURUMLARI NEDEN SEÇSİN? (RİSKSİZ GELİR)	12
b. SAĞLIK TURİZMİ ACENTELERİ NEDEN SEÇSİN? (GÜÇLÜ ORTAK)	12
5. GELECEK VİZYONU: "MAVİ OKYANUS" STRATEJİSİ (TERMAL VE GERİATRİ)	12
a. AVRUPA'NIN "BAKIM EVİ" OLMA VİZYONU (İLERİ YAŞ TURİZMİ)	12
b. TERMAL VE WELLNESS TURİZMİNDE LİDERLİK	13
E. FİNANSAL PROJEKSİYON VE GELİR MODELİ	13
1. GİDER STRATEJİSİ: "DANIŞMANLIK GÜVENÇELİ AKILLI HARCAMA"	13
a. Yönetilen Dış Kaynak (Managed Outsourcing):	13
b. "Çapraz Denetim" Kalkanı (The Audit Shield) – STRATEJİK GÜVENÇE:	13
2. GELİR MODELİ: HASTA BAŞINA DÖVİZ KAZANCI	14
a. SİGORTA POLİÇESİ (PEŞİN):	14
b. PLATFORM KOMİSYONU:	14
c. EKOSİSTEM GELİRLERİ:	14
3. ÜÇ YILLIK FİNANSAL PROJEKSİYON (USD)	14
4. YATIRIM İHTİYACI VE ROI	15
F. REKABET AVANTAJI VE AŞILAMAZ GİRİŞ BARIYERLERİ (MOAT)	15
1. "TARAFSIZLIK" GÜCÜ VE ACENTE ÖZGÜRLÜĞÜ (İSVİÇRE MODELİ)	15
• Acente İçin Özgürlük:	15
• Rakip Neden Yapamaz?	15
2. ACENTE AĞI BARIYERİ (DAĞITIM KİLİDİ)	16
• Kopyalanamazlık:	16
3. SİGORTA ENTEGRASYONU (YAPISAL İMKANSIZLIK)	16
• Finansal Güvence:	16
• Gelecek Vizyonu (Multi-Insurer):	16
4. "YASAL VE FİNANSAL ÖRÜMCEK AĞI" (COMPLEXITY AS A BARRIER)	16
• Entegrasyon Derinliği:	16
• Sonuç:	16
G. KURUCU LİDERLİK VE UZMAN EKİP GÜCÜ	17
1. VİZYONER LİDERLİK VE SAHA TECRÜBESİ	17
2. "DREAM TEAM": KOLEKTİF UZMANLIK GÜCÜ	17
a. SAĞLIK VE MEDİKAL OPERASYON UZMANLIĞI:	17
b. SİGORTA VE FİNANSAL RİSK YÖNETİMİ:	18
c. YAZILIM VE YAPAY ZEKA MİMARİSİ:	18
H. SONUÇ VE YATIRIMCIYA ÇAĞRI	18

İ. SORULAR VE CEVAPLAR	19
KATEGORİ 1: REKABET VE PAZAR.....	19
Soru 1: "Acıbadem, Medical Park gibi devler veya Booking.com gibi platformlar bunu neden yapmasın? Sizi ezip geçmezler mi?"	19
Soru 2: "Acenteler neden size komisyon versin? Kendi müşterilerini size kaptırmaktan korkmazlar mı?"	19
Soru 3: "İngiltere veya Almanya yarın Türkiye'ye sağlık turizmini yasaklarsa ne olur?"	19
KATEGORİ 2: FİNANS VE İŞ MODELİ	19
Soru 4: "1.5 Milyon USD" bu kadar büyük bir operasyon için az değil mi?"	19
Soru 5: "Yapay Zeka (AI) gerçekten tıbbi denetim yapabilir mi? Hata payı nedir?"	20
Soru 6: "Gelir modelinizde en güvenilir kalem hangisi?"	20
KATEGORİ 3: OPERASYON VE EKİP	20
Soru 7: "Sağlık kurumları 'Fark Ücreti' almadan, sadece sigorta parasıyla çalışmaya nasıl ikna olacak?"	20
Soru 8: "Parayı havuzda (Escrow) tutmak yasal mı? BDDK veya MASAK sorunu olur mu?"	20
Soru 9: "Kurucu olarak sizin en büyük başarısızlığınız neydi ve ondan ne öğrendiniz?"	20
Soru 10: "Bizden parayı aldınız, 1 yıl sonra işler gitmezse çıkış stratejiniz (Exit Strategy) nedir?"	21

A. PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ VE STRATEJİK FIRSAT

"12 Milyar Dolarlık Hedefe Giden Yolda, Sektörün İhtiyaç Duyduğu 'Dijital Regülasyon Altyapısı'"

1. KÜRESEL PAZARIN DEVASA BÜYÜME TRENDİ Küresel sağlık turizmi pazarı, tarihinin en büyük genişleme evresindedir. 2024 yılında **144,5 Milyar Dolar** büyüklüğe ulaşan pazarın, 2030 yılına kadar yıllık ortalama %19,08 büyüme (CAGR) ile **704,8 Milyar Dolara** ulaşması beklenmektedir. Türkiye, bu devasa pastanın merkezinde yer almasına rağmen, mevcut durumda yaklaşık **3 Milyar Dolar** gelir ile pazarın sadece **%2,1'ini** alabilmektedir. Bu düşük oran, pazarın doymuş olduğunun değil, aksine **dokunulmamış muazzam bir büyüme potansiyelinin** en somut kanıtıdır.

2. BÜYÜME POTANSİYELİ: MEVCUT GELİR VE 2025 HEDEFİ ARASINDAKİ FIRSAT Devletin 2025 yılı için belirlediği **12 Milyar Dolarlık stratejik hedef** ile mevcut 3 Milyar Dolarlık gerçekleşme arasında devasa bir uçurum vardır. Bu açığın temel nedeni talep eksikliği değil; mevcut "güvensiz" ve "bozuk" altyapının bu yükü taşıyamamasıdır. Kayıt dışılık ve denetimsizlik, sektörün kapasitesini baskılamaktadır.

3. BİZİM ÇÖZÜMÜMÜZ: SİSTEMİ KÖKÜNDEN DEĞİŞTİREN ALTYAPI Biz, pazardan pay kapmaya çalışan sıradan bir oyuncu değiliz. Biz, bu kapasiteyi artıracak olan **"Dijital Regülasyon Altyapısıyız"**. Sistemi iki temel sütun üzerinde yeniden inşa ediyoruz:

- a. **Denetim ve Güven:** Yapay zeka destekli tıbbi ve finansal denetim mekanizmalarıyla, küresel çapta yaşanan güven erozyonuna karşı Türkiye'yi "En Güvenli Liman" haline getiriyoruz.
- b. **Finansal Teknoloji (Fintech):** Yabancı hastaların ödemelerini güvence altına alan ve yerel bankacılık sistemleriyle entegre çalışan bir **"Sınır Ötesi Ödeme Geçidi (Cross-Border Payment Gateway)"** kurarak, finansal bariyerleri kaldırıyoruz.

B. SEKTÖRÜN KIRILMA NOKTASI: YAPISAL KAOS VE GÜVEN KRİZİ

"Sistemsizlik ve Altyapı Eksikliği, Sektörün Geleceğini Tehdit Ediyor"

Türkiye sağlık turizmi, dışarıdan bakıldığında büyüyen bir pazar gibi görünse de, içeride **"altyapı eksikliğinden"** kaynaklanan yıkıcı bir erozyon yaşamaktadır. Sorun sadece kişiler değil; kısa vadeli kâr hırsının, uzmanlık eksikliğinin ve denetimsizliğin yarattığı **"Vahşi Batı"** düzenidir.

1. SİSTEMİK ÇÖKÜŞ: SERMAYE VAR, UZMANLIK YOK Sektör, sağlık alanında hiçbir tecrübesi olmayan ancak finansal gücüyle piyasayı manipüle eden yapıların baskısı altındadır.

- **Kısa Vadeli Kâr Tuzağı:** Sürdürülebilirlik yerine anlık kazanç odaklanan bu yaklaşım, fiyatları tabana çekerken hizmet kalitesini de düşürmektedir.
- **Haksız Rekabet:** Sektör tecrübesi olan uzman firmalar ve dürüst acenteler, agresif dijital pazarlama bütçeleriyle fiyat kıran ancak hizmet üretemeyen bu yapılar karşısında oyun dışı kalma tehlikesi yaşamaktadır.

2. "HASTA AVCILARI" VE İTİBAR KAYBI Merkezi bir denetim ve otorite mekanizmasının yokluğu, dijital dünyada kontrolsüzce hasta avlayan korsan yapıları sektörün ana oyuncusu haline getirmiştir.

- **Kayıt Dışı Ekonomi:** Sektörün **%40'ı**, yetki belgesi olmayan, vergi vermeyen ve denetlenemeyen yapılar tarafından yönetilmektedir. Bu durum yıllık **1.6 Milyar Dolar** gelir kaybı demektir.
- **Güven Erozyonu:** Bu boşluk, uluslararası krizlere yol açmaktadır. **Birleşik Krallık Dışişleri Bakanlığı** verilerine göre, 2019-2024 yılları arasında Türkiye'de tedavi gören en az **28 İngiliz vatandaşı hayatını kaybetmiştir**. Ayrıca Hollanda'da "Türkiye Plastik Cerrahi Mağdurları Derneği" adında bir sivil toplum kuruluşu bulunmaktadır. Bu vakalar, Türkiye markasını zehirlemektedir.

3. YASAL ACENTELERİN ÇIĞLIĞI "CAN SİMİDİNE İHTİYAÇ VAR" Mevcut sistemde, işini etik yapmaya çalışan yetkin acenteler "iki ateş arasında" kalmıştır:

- a. **Tahsilat Riski:** Acenteler, hastayı getirdikten sonra sağlık kurumlarından hak ettikleri komisyonları zamanında alamamakta, bazen hiç tahsil edememektedir.
- b. **Değişken Fiyat Kaosu:** Standart bir fiyat listesi olmadığı için aynı hizmete sağlık kurumlarının her hastaya farklı fiyat vermesi sebebiyle acente her hasta için sağlık kurumundan fiyat teklifi almak zorunda kalmakta, aynı işlem için aynı sağlık kurumundan ama farklı acenteler üzerinden alınan değişken fiyatlar hastanın güven sorunları yaşamasına sebep olmaktadır.
- c. **Finansal İflas:** Rekabet baskısı ve artan reklam maliyetleri (Google CPL maliyetlerinde %58 artış) nedeniyle, sadece 2024 yılında kapanan acente sayısı bir önceki yıla göre **%111 artmıştır**.

4. SAĞLIK KURUMLARININ LİSANSIZ ARACI KURUMLAR VE ARACI KİŞİLER İLE YAŞADIĞI PROBLEMLER bir çok hastanın mağdur olmasına sebep olmaktadır.

- a. **Lisanssız aracı kurumların kısa vadede yüksek kar hedefleri** sebebiyle hastalara verdikleri yüksek fiyatlar, sağlık kurumu ile hasta arasında sorunlara sebep olmakta ve bu sorunlar yine ülkemizin bu konudaki marka imajını zedelemektedir.
- b. **Yanlış bilgilendirme ve imkansız vaatler** ile ülkemize getirilen hastalar sağlık kurumunda etik kurallar çerçevesinde uygulanabilecek tedavi seçeneklerini öğrendiklerinde ülkemize gelmeden önce vaad edilen ile karşılaştıkları gerçekler konusunda dolandırılmışlık hissine kapılmaktadırlar.

Mevcut piyasa yapısı sürdürülemez. Sektörün; fiyatları sabitleyen, ödemeleri garanti altına alan, tıbbi süreçleri denetleyen ve acenteleri yaşatan **merkezi bir "Clearing House" (Takas ve Denetim Merkezi)** yapısına ihtiyacı vardır. Biz, çözümümüz ile bu kaosu bitirecek alt yapıyı ve sistemi kurmayı planlamaktayız.

C. OPERASYONEL MÜKEMMELLİK VE DÖNÜŞÜM: "JOHN'UN HİKAYESİ"

"Kaostan Otoriteye: Bir Sağlık Turistinin Dijital Güvence Yolculuğu"

Mevcut piyasa düzeni ile bizim kurduğumuz ekosistem arasındaki farkı, İngiltere'den saç ekimi için Türkiye'ye gelmek isteyen John karakterinin deneyimi üzerinden somutlaştıralım.

1. ESKİ DÜNYA: "TUZAĞA DÜŞÜRÜLME HİKAYESİ" (MEVCUT KAOS)

John, mevcut düzende tamamen savunmasızdır:

- Dijital Tuzak ve Fiyat Belirsizliği:** John internette arama yapar; karşısına çıkan yüzlerce reklam arasında fiyat uçurumları görür (Kimi 1.000 Euro, kimi 5.000 Euro). Nedenini anlayamaz.
- İmkansız Vaat (Bait):** WhatsApp üzerinden ulaştığı bir kurum, John'u ikna etmek için **"Tek seansta tıbben imkansız sayıda kök (greft) ekimi"** vaat eder.
- Gerçekle Yüzleşme (Switch):** John uçak biletini alır, işinden izin alır ve İstanbul'a iner. Gittiği "merdiven altı" klinikte, vaat edilen işlemin yapılamayacağını öğrenir.
- Mecburiyet (Sunk Cost):** Büyük bir moral bozukluğu yaşar. Ancak parasını ve zamanını harcadığı için, "bari boş dönmeyeyim" diyerek istemediği, standart dışı bir işlemi kabul etmek zorunda kalır.
- Sonuç:** Ülkesine mutsuz döner ve çevresine **"Türkiye'ye gitmeyin"** diyerek ülke imajını zedeler.

2. YENİ DÜNYA: "GÜVENCE VE TEKNOLOJİ EKOSİSTEMİ"

Bizim Sistemimizde John'un Deneyimi:

a. **GÜVENLİ BAŞLANGIÇ VE GLOBAL FİNANS** John sisteme girdiğinde, buranın sıradan bir klinik değil, **Dünyaca ünlü sigorta devleri tarafından garantilenmiş bir platform** olduğunu görür.

- **Fintech Devrimi:** Ödemeyi Türkiye'ye nakit taşımadan; kendi ülkesindeki bankacılık altyapısı üzerinden, **taksit veya kredi seçenekleriyle** yapabileceğini öğrenir.

b. ACENTE SEÇİMİ VE STANDARTLAŞTIRMA

- **Acente Pazar Yeri:** John, sistemdeki lisanslı acenteleri puanlarına, araç filolarına ve yorumlarına göre karşılaştırır ve birini seçer.
- **Belge Yükleme:** Acenta, John'dan fotoğraflarını ve tahlillerini sistemin belirlediği standart formatta ister.

c. **"YASAL TAAHHÜTLÜ" 3 ALTERNATİF** John'un verileri, sistem üzerinden en az 3 farklı akredite hastaneye gönderilir.

- **Yasal Bağlayıcılık:** Hastaneler, Sigorta Şirketi ile imzaladıkları sözleşme gereği, verdikleri fiyatı ve tedavi protokolünü **hukuken taahhüt ederler**. Cayma veya sürpriz fiyat çıkarma şansları yoktur; aksi halde sistemden atılır ve ağır ceza öderler.
- **Sigorta Kapsamı:** John, kendisine sunulan 3 teklifi inceler, doktorunu seçer ve bu tedavi planı **"Sağlık Turizmi Seyahat Sağlığı Sigortası"**na ek madde olarak işlenir.

d. **GEZİ PLANLAMASI VE VIP KARŞILAMA** Tedavi netleşince John, acentenin sunduğu otel, transfer ve turistik gezi seçeneklerini de tek tıkla pakete ekler. Türkiye'ye indiğinde, kendi dilinde hizmet veren personeller tarafından karşılanır.

e. **YAPAY ZEKA DENETİMİ VE MOBİL ONAY (DENETİM KALBİ)** John hastaneye giriş yapıp ilk muayenesini olduktan sonra sistemin "Dijital Denetçisi" devreye girer:

- **AI Denetimi:** Doktorun sisteme girdiği yapılacak işlemler, yapay zeka tarafından uluslararası protokollere göre taranır. Gereksiz veya kâr amaçlı şişirilmiş bir işlem varsa sistem reddeder. (Ön Provizyon).
- **Mobil Onay:** Onaylanan nihai tutar John'un telefonuna bildirim olarak gelir. John mobil uygulama üzerinden onaylar ve ödemeyi yapar.
- **Güvenli Havuz (Escrow):** Para hastaneye gitmez; **Sigorta Şirketinin havuz hesabında** bloke edilir.

f. VIDEO ONAM VE GÜVENLİ ÇIKIŞ

- **Video Onam:** John, kendi dilindeki hukuki metni okuyarak **video kaydı** ile onam verir. Bu kayıt, hem hastaneyi hem de hastayı hukuki risklerden koruyan en güçlü delildir.
- **15 Günde Ödeme:** Tedavi biter, John taburcu olur. Acentesi onu havalimanına bırakır. Sistem son kontrolleri yapar ve havuzdaki parayı **15 gün içinde** hastaneye aktarır.

g. **GERİ BİLDİRİM VE PUANLAMA** John ülkesine döndüğünde detaylı bir anket doldurur. Yapay zeka bu veriyi işler; hastane ve acentenin "Kalite Puanı"nı günceller. Kötü hizmet veren cezalandırılır, iyi hizmet veren sistemde öne çıkarılır.

D. PROJENİN AMACI VE KÜRESEL VİZYONU

"Türkiye'yi 'Fiyat Avantajı'ndan 'Güven Liderliği'ne Taşıyan Ekosistem"

1. VİZYON: "SAĞLIK HİZMETİ DEĞİL, GÜVEN İHRACATI"

Türkiye, tıbbi altyapı ve hekim kalitesi açısından dünyanın zirvesindedir; ancak "Güven" ve "Denetim" konusundaki sistemsizlik nedeniyle potansiyelinin çok altında (3 Milyar \$) kalmaktadır.

Bizim vizyonumuz; Türkiye'yi sadece "ucuz cerrahi merkezi" olmaktan çıkarıp, **"Dünyanın En Güvenli, Denetlenebilir ve Şeffaf Sağlık Destinasyonu"** haline getirmektir. John'un hikayesinde gördüğümüz gibi; yabancı hastanın zihnindeki "Ya

kandırılırsam?", "Ya komplikasyon olursa?" korkularını; **Sigorta Güvencesi, Yapay Zeka Denetimi ve Fintech Altyapısı** ile ortadan kaldırıyoruz.

2. STRATEJİK HEDEFLER: EKOSİSTEMİN 3 TEMEL SÜTUNU

a. FİNANSAL ÖNGÖRÜLEBİLİRLİK VE FINTECH DEVRİMİ

- **Sınır Ötesi Ödeme Geçidi (Cross-Border Payment Gateway):** Hastaların kendi ülkelerindeki bankacılık sistemlerini (Kredi, Taksit) kullanarak ödeme yapmalarını sağlayan, parayı Türkiye'ye gelmeden önce **Sigorta Şirketinin "Havuz Hesabına" (Escrow)** alan güvenli bir finansal altyapı kurmak.
- **Sürprizsiz Fiyat:** Gizli maliyetleri ortadan kaldıran, sigorta poliçesi ile sabitlenmiş net paketler sunarak finansal belirsizliği bitirmek.

b. TIBBİ OTORİTE VE YAPAY ZEKA DENETİMİ

- **Aşırı İşlem (Over-Treatment) Engeli:** Yapay zeka destekli "Akıllı Uygunluk Denetimi" modülü ile hastaya yapılacak her işlemi (tahlil, tetkik, cerrahi) uluslararası tıbbi protokollere göre saniyeler içinde denetlemek.
- **Kalite Garantisi:** Sadece kâr amacı güden gereksiz işlemleri engelleyerek, Türk sağlık sisteminin etik standartlarını ve itibarını korumak.

c. BÜTÜNLEŞİK HUKUKİ VE OPERASYONEL GÜVENCE

- **Video Onam Sistemi:** Yabancı hastanın kendi dilinde okuduğu metni video kaydıyla onaylamasını sağlayarak, hem hastayı hem de sağlık kurumunu uluslararası davalara karşı koruma altına almak.
- **Komplikasyon Teminatı:** Tedavi sonrası oluşabilecek riskleri ve revizyon ihtiyaçlarını "Sigorta Poliçesi" kapsamına alarak, hastayı ülkesine döndüğünde çaresiz bırakmamak.

3. YATIRIMCI NEDEN BU PROJEYİ SEÇMELİ? (KURUMSAL GÜVENCE VE DENETİM)

Bu proje, parlak bir fikirden ibaret değildir; riskleri **kurumsal bir mimari** ile yönetilen, başarısı şansa bırakılmamış profesyonel bir yatırım aracıdır.

a. PROFESYONEL YÖNETİM VE DANIŞMANLIK EKOSİSTEMİ Proje, "tek adam yönetimi" riskinden arındırılmıştır. Tüm stratejik süreçler, alanında lider **Global Danışmanlık Firmaları** tarafından çizilen yol haritalarına göre yürütülür.

- **Teknoloji:** Yazılım mimarisi, AI algoritmaları ve veri güvenliği (Cyber Security), uluslararası standartlarda teknoloji danışmanları gözetiminde geliştirilir.
- **Hukuk:** KVKK, GDPR ve Uluslararası Sağlık Hukuku uyumu, uzman hukuk büroları tarafından sürekli denetlenir.

b. BAŞARIYA ENDEKSİLİ FON KULLANIMI (MILESTONE FUNDING)
Yatırımcının sermayesi en üst düzeyde korunur.

- **Kontrollü Serbest Bırakma:** Yatırım tutarı tek seferde harcanmaz. Fonlar, Bağımsız Denetim Firmalarının 3 ayda bir sunacağı **"KPI ve Başarı Raporları"na** göre dilimler halinde (tranches) serbest bırakılır.
- **Şeffaflık:** Hedeflenen kilometre taşlarına (Örn: MVP tamamlanması, ilk 1000 poliş vb.) ulaşılmadığı takdirde fon kullanımı durdurulur. Yatırımcı, paranın nereye gittiğini değil, hedefe ulaşıp ulaşılmadığını denetler.

4. EKOSİSTEMİN GÜCÜ: PAYDAŞLAR NEDEN BİZİ SEÇMEYE MECBUR?

Bu model, sektördeki tüm oyuncuların (Hastane, Acente, Banka) sorunlarını çözen ve onları sisteme dahil olmaya mecbur bırakan bir "Kazan-Kazan" yapısıdır.

a. SAĞLIK KURUMLARI NEDEN SEÇSİN? (RİKSİZ GELİR)

- **Sıfır Pazarlama Maliyeti (CAC):** Hastaneler, yurt dışından hasta bulmak için milyonlarca dolar reklam harcamak zorunda kalmaz. Platform, "tedaviye karar vermiş, parası havuzda blokeli" hazır hastayı getirir.
- **Garantili Nakit Akışı:** Acentelerden tahsilat yapamama riski biter. Fatura kesildikten sonra **15 gün içinde** ödeme Sigorta Şirketi tarafından hesaba yatırılır.
- **Yasal Kalkan:** Hastadan elden para alınmadığı ve tüm süreç "Sigorta Poliçesi" üzerinden yürüdüğü için yasal/mali riskler sıfırlanır.

b. SAĞLIK TURİZMİ ACENTELERİ NEDEN SEÇSİN? (GÜÇLÜ ORTAK)

- **Rakip Değil, Altyapı Sağlayıcı:** Biz acenteye rakip olmayız. Aksine, Google reklamlarımızdan gelen "Doğrudan Hasta"ları bile, operasyonel süreçleri yönetmeleri için **Partner Acentelere** yönlendiririz.
- **Tahsilat Garantisi:** Acentenin en büyük kabusu olan "Hastaneden komisyonumu alabilecek miyim?" korkusu biter. Acentenin hak edişi, hastane inisiyatifinde değil, **Sigorta Şirketi güvencesiyle** otomatik olarak ödenir.
- **Sınırsız Envanter:** Acente, tek tek hastane anlaşması yapmakla uğraşmaz. Sisteme girdiği anda Türkiye'deki tüm akredite hastanelerin fiyatlarına ve takvimlerine erişir.

5. GELECEK VİZYONU: "MAVİ OKYANUS" STRATEJİSİ (TERMAL VE GERİATRİ)

Projemiz sadece cerrahi operasyonlara odaklanmaz; Türkiye'nin jeopolitik ve doğal avantajlarını kullanarak, Avrupa'nın yaklaşan demografik krizine çözüm sunan **stratejik dikeylere** genişlemeyi hedefler.

a. AVRUPA'NIN "BAKIM EVİ" OLMA VİZYONU (İLERİ YAŞ TURİZMİ)

- **Fırsat:** Avrupa kıtası hızla yaşlanmaktadır ve bakım maliyetleri sürdürülemez seviyelere (aylık 3.000-5.000 Euro) ulaşmıştır.
- **Çözüm:** Türkiye'nin genç iş gücü, yüksek hizmet kalitesi ve iklim avantajlarıyla; Avrupalı yaşlı nüfus için "**Yüksek Standartlı, Uygun Maliyetli Yaşam ve Bakım Merkezleri**" ekosistemini finanse ve organize etmek. Bu, "tek seferlik tedavi" değil, "**uzun süreli döviz geliri**" (Recurring Revenue) demektir.

b. TERMAL VE WELLNESS TURİZMİNDE LİDERLİK

- **Potansiyel:** Türkiye, jeotermal kaynak zenginliğinde **Avrupa'da 1., dünyada 4. sıradadır**. Ancak bu potansiyel, markalaşma ve tesisleşme eksikliği nedeniyle atıl durumdadır.
- **Strateji:** Platformumuz, termal tesisleri de "Tedavi Edici Sağlık Kurumu" statüsünde akredite ederek, fizik tedavi ve rehabilitasyon hastalarını bu tesislere yönlendirecek ve **12 aya yayılan bir turizm geliri** oluşturacaktır.

E. FİNANSAL PROJEKSİYON VE GELİR MODELİ

"Kur Riskinden Arındırılmış Güç: %100 Döviz Geliri ve Denetimli Harcama"

Yatırımcımıza sunduğumuz finansal tablo, yerel para biriminin dalgalanmalarından etkilenmeyen, **Döviz Endeksli (Hard Currency)** ve giderleri **Uluslararası Danışmanlık Firmaları** tarafından denetlenen şeffaf bir yapıdır.

1. GİDER STRATEJİSİ: "DANIŞMANLIK GÜVENCELİ AKILLI HARCAMA"

Yatırım sermayesi, keyfi kararlarla değil, kurumsal bir süzgeçten geçirilerek harcanır.

a. Yönetilen Dış Kaynak (Managed Outsourcing):

- Sabit kadrolar yerine; Yazılım, Yapay Zeka ve Global Pazarlama operasyonları, alanında lider partner firmalara delege edilmiştir.

b. "Çapraz Denetim" Kalkanı (The Audit Shield) – STRATEJİK GÜVENCE:

Bu modelde hiçbir harcama denetimsiz yapılmaz;

- **Planlama:** Stratejik yol haritaları ve bütçe planlaması, **Global Danışmanlık Firmaları** tarafından hazırlanır.
- **Denetim:** Harcamaların uygunluğu ve ajansların performansı, **Bağımsız Denetim Kuruluşları** tarafından periyodik olarak denetlenir ve raporlanır.

- **Sonuç:** Yatırımcının sermayesi, sadece başarısı kanıtlanmış ve denetlenmiş işlere ödenir.

2. GELİR MODELİ: HASTA BAŞINA DÖVİZ KAZANCI

Gelir modelimiz, hasta başına ortalama **~580 USD** brüt gelir üretme kapasitesine sahiptir:

- SİGORTA POLİÇESİ (PEŞİN):** Hasta başına **~270 USD (250 EUR)**.
- PLATFORM KOMİSYONU:** Tedavi cirosu üzerinden %10. Hasta başına ortalama **~250 USD**.
- EKOSİSTEM GELİRLERİ:** Partner acentelerden alınan komisyon. Hasta başına ortalama **~60 USD**.

3. ÜÇ YILLIK FİNANSAL PROJEKSİYON (USD)

Aşağıdaki tablo, pazarın sadece **%0.7'sine (Binde 7)** ulaşarak, 3. yıl sonunda **10.000 Nitelikli Hastaya** hizmet verilmesi hedefini baz alır.

FİNANSAL METRİKLER (USD)	1. YIL (Kurulum & Pilot)	2. YIL (Büyüme)	3. YIL (Ölçeklenme)
HEDEF HASTA SAYISI	<i>Altyapı Hazırlığı</i>	1.500 Hasta	10.000 Hasta
TOPLAM GELİR	-	\$ 870,000	\$ 5,800,000
<i>Operasyonel Giderler</i>	<i>(\$ 950,000)</i>	<i>(\$ 900,000)</i>	<i>(\$ 1,500,000)</i>
<i>Danışmanlık & Denetim Giderleri</i>	<i>(\$ 250,000)</i>	<i>(\$ 150,000)</i>	<i>(\$ 200,000)</i>
EBITDA (FAVÖK)	(\$ 1,200,000)	(\$ 180,000)	\$ 4,100,000

(Not: Gider kalemleri, 'Global Danışmanlık ve Denetim' maliyetlerini kapsayacak şekilde premium standartlarda bütçelenmiştir.)

4. YATIRIM İHTİYACI VE ROI

Bu tablo, projenin "**Global Ölçeklenebilirliğini**" kanıtlamaktadır.

- **Yatırım İhtiyacı (Funding Ask):** Projenin başa baş noktasına kadar ihtiyaç duyduğu nakit akışı **~1.5 Milyon USD**'dir.
- **Kârlılık:** 3. Yılın sonunda **4.1 Milyon USD** seviyesinde EBITDA üretme kapasitesine ulaşılır.
- **ROI (Yatırım Getirisi):** 3. Yıl sonunda, yapılan yatırımın **~2.7 Katı (3x'e yakın)** döviz bazlı geri dönüşü hedeflenmektedir.

F. REKABET AVANTAJI VE AŞILAMAZ GİRİŞ BARIYERLERİ (MOAT)

"Neden Kopyalanamayız? Teknoloji Değil, 'Entegrasyon ve Otorite' Gücü"

Global pazar yerleri (Marketplace) veya yerel hastane zincirleri yazılımımızı taklit edebilir; ancak kurduğumuz "**Yasal, Finansal ve Dağıtım Ağı**"nı kopyalamaları yıllar alır. Bizi rakiplerden ayıran 4 temel hendek (Moat) şunlardır:

1. "TARAFSIZLIK" GÜCÜ VE ACENTE ÖZGÜRLÜĞÜ (İSVİÇRE MODELİ)

Büyük hastane zincirleri veya klinikler benzer uygulamalar geliştirebilir. Ancak onlar **sadece kendi hizmetlerini** satmak zorundadırlar.

- **Acente İçin Özgürlük:** Biz hiçbir hastane grubuna ait değiliz. Sağlık turizmi acentelerine "**Tüm Pazarla Çalışma Özgürlüğü**" sunuyoruz. Bir acente bizimle çalıştığında, tek tek hastane anlaşması yapma yükünden kurtulur, Türkiye'deki tüm akredite hastanelere tek ekrandan erişir.
- **Rakip Neden Yapamaz?** Hiçbir hastane grubu, rakip hastaneyi sistemine dahil edip acenteye "istediğini sat, şeffafça karşılaştı" diyemez. Bu "**Pazar Yeri Tarafsızlığını**" sadece biz sağlayabiliriz.

2. ACENTE AĞI BARIYERİ (DAĞITIM KİLİDİ)

Sağlık turizmi sektörü binlerce küçük ve orta ölçekli acenteden oluşur. Rakipler (Bookimed, WhatClinic gibi global devler) bu acenteleri "rakip" görerek sistem dışına iterken, biz onları "**İş Ortağı**" yapıyoruz.

- **Kopyalanamazlık:** Binlerce acentenin finansal ve operasyonel süreçlerini tek tek sisteme entegre ettiğimizde, pazarın "satış kanallarını" kilitlemiş oluyoruz. Bir rakibin çıkıp bu binlerce acenteyi tek tek ikna etmesi ve sistemine taşıması operasyonel olarak imkansıza yakındır.

3. SİGORTA ENTEGRASYONU (YAPISAL İMKANSIZLIK)

Rakiplerimiz sadece "hizmet ve randevu" satar. Biz ise uluslararası geçerliliği olan bir "**Finansal Enstrüman**" (**Sigorta Poliçesi**) satıyoruz.

- **Finansal Güvence:** Bir teknoloji şirketi veya hastane, bir gecede sigorta şirketi yetkilerine sahip olamaz. Biz, operasyonu doğrudan **Sigorta Şirketi lisansı ve altyapısı** üzerine kurduk.
- **Gelecek Vizyonu (Multi-Insurer):** Lansmandan hemen sonra sisteme farklı sigorta şirketlerini de entegre ederek, bu yapıyı sektörün "**Ortak Takas Merkezi**"ne (**Clearing House**) dönüştüreceğiz.

4. "YASAL VE FİNANSAL ÖRÜMCEK AĞI" (COMPLEXITY AS A BARRIER)

Bu proje sadece bir mobil uygulama (App) değildir; kopyalanması zor bir **Regülasyon Teknolojisi**dir (**RegTech**).

- **Entegrasyon Derinliği:** Bankalarla Kredi API'leri, Sigorta ile Provizyon, Hastanelerle HBYS ve Hukuk Büroları ile KVKK/GDPR sözleşmelerinden oluşan devasa bir entegrasyon ağıdır.
- **Sonuç:** Bir rakibin bu ağı sıfırdan örmesi, yasal izinleri alması ve güveni tesis etmesi yıllar alır. Biz o sürede pazarı çoktan domine etmiş olacağız.

G. KURUCU LİDERLİK VE UZMAN EKİP GÜCÜ

"Bu Proje Bir Kişinin Değil, 25 Yıllık Sektör Tecrübesinin ve Kolektif Uzmanlığın Ürünüdür"

Sağlık gibi hatayı kabul etmeyen bir sektörde başarı, ancak çok disiplinli bir uzmanlıkla mümkündür. Bu proje, sağlık işletmeciliğinden sigorta teknolojilerine, yazılım mimarisinden finansal yönetime kadar her biri kendi alanında rüştünü ispatlamış profesyonel bir kadronun omuzlarında yükselmektedir.

1. VİZYONER LİDERLİK VE SAHA TECRÜBESİ

Projenin mimarı **Mahmut Adnan Akyüz**, sadece bir yönetici değil, sağlık ekosisteminin her hücrelerini tanıyan bir **"Saha Mimarıdır"**:

- **İnşa Eden:** 30 yataklı bir hastanenin temelinden başlayıp 300 yataklı dev bir komplekse dönüşümünü, ruhsatlandırmasından cihaz parkuruna kadar bizzat yönetmiş bir tecrübedir.
- **Yöneten:** Organ nakli merkezlerinden fizik tedavi ünitelerine kadar spesifik ve karmaşık birimlerin kuruluş ve işletim süreçlerini koordine etmiştir.
- **Teknolojiyi Bilen:** Türkiye'nin en kapsamlı maliyet analizi yazılımlarını ve hastane bilgi yönetim sistemlerini (HBYS) yönetmiş, verinin gücünü sahada test etmiştir.
- **Girişimci:** Masanın diğer tarafına geçerek sağlık turizmi ve reklamcılık alanında şirketler kurmuş, sektörün ticari dinamiklerini ve acente sorunlarını bizzat tecrübe etmiştir.

2. "DREAM TEAM": KOLEKTİF UZMANLIK GÜCÜ

Bu vizyon, tek kişilik bir şov değil, birbirini tamamlayan yetkinliklerin birleşimidir. Projenin arkasında duran **"Çekirdek Ekip"**, yatırımın en büyük güvencesidir:

a. SAĞLIK VE MEDİKAL OPERASYON UZMANLIĞI:

- Hastane süreçlerini, doktor psikolojisini ve tıbbi protokolleri ezbere bilen, operasyonu "kitabına uygun" yöneten, medikal kaliteyi denetleyen **Medikal Direktör** ve **Provizyon Hekimleri**.

b. SİGORTA VE FİNANSAL RİSK YÖNETİMİ:

- o Poliçe matematiğine hakim, aktüeryal riskleri hesaplayan ve uluslararası ödeme sistemlerini (Fintech) yöneten, bütçe ve faturalama süreçlerine hakim **Finans ve Operasyon Liderleri**.

c. YAZILIM VE YAPAY ZEKA MİMARİSİ:

- o Sadece kod yazan değil; sağlık verisi güvenliğini (KVKK/GDPR), büyük veri işleme süreçlerini ve yapay zeka entegrasyonlarını kurgulayan ve dış kaynakları denetleyen **Teknoloji Koordinatörü**.

Biz size sadece bir iş planı sunmuyoruz. Biz size; **Sağlık, Teknoloji ve Finans** disiplinlerinin en tecrübeli isimlerinin bir araya gelerek kurduğu, riskleri minimize edilmiş, başarısı şansa bırakılmamış **Kurumsal Bir Yapı** sunuyoruz.

H. SONUÇ VE YATIRIMCIYA ÇAĞRI

Değerli Yatırımcılar,

Türkiye sağlık turizmi pazarı **12 Milyar Dolarlık** bir potansiyelin eşiğindedir. Ancak mevcut "sistemsiz" ve "kayıt dışı" yapı ile bu hedefe ulaşmak imkansızdır. Sektörün; **güvenliğe, denetime ve finansal şeffaflığa** ihtiyacı vardır.

Biz size bir "Sağlık Turizmi Acentesi" teklif etmiyoruz. Biz size;

1. Devletin ve sektörün ihtiyaç duyduğu **Denetim Altyapısını (Infrastructure)**,
2. Yapay zeka ve sigorta ile kurulan **Güven Ekosistemini**,
3. Ve 3. yılda **4.1 Milyon USD** gelir üreten, **yatırımını 3 yılda ~3 katına katlama (3x ROI)** potansiyeline sahip, riski minimize edilmiş profesyonel bir **Yatırım Aracını** sunuyoruz.

Mevcut sistemin "sorunlu" olduğunu herkes biliyor. Biz bu sorunlu sistemi tamir etmiyor; yerine **güvenli, şeffaf ve kârlı yeni bir ekosistem** inşa ediyoruz.

Türkiye'nin sağlık ihracatını "güvence altına alarak" büyütmek ve bu büyük hikayenin ortağı olmak için sizi davet ediyoruz.

İ. SORULAR VE CEVAPLAR

KATEGORİ 1: REKABET VE PAZAR

Soru 1: "Acıbadem, Medical Park gibi devler veya Booking.com gibi platformlar bunu neden yapmasın? Sizi ezip geçmezler mi?"

- **Cevap:** "Yapamazlar çünkü 'Tarafsızlık' sorunu yaşarlar. Bir hastane grubu sadece *kendi* doktorunu satabilir, rakibini satamaz. Biz ise Türkiye'deki tüm akredite hastaneleri kapsayan 'İsviçre Modeli' tarafsız bir otoriteyiz. Booking gibi devler ise sadece randevu satar, biz ise 'Finansal ve Tıbbi Denetim' yapıyoruz. Biz sadece bir pazar yeri değil, bir Regülasyon Teknolojisiyiz (RegTech)."

Soru 2: "Acenteler neden size komisyon versin? Kendi müşterilerini size kaptırmaktan korkmazlar mı?"

- **Cevap:** "Tam tersine, şu an acenteler tahsilat yapamama ve hastane bulma stresiyle boğuşuyor. Biz onlara; Google reklamlarıyla bulduğumuz 'Hazır Hastayı' veriyoruz ve komisyonlarını 'Sigorta Şirketi Garantisiyle' ödüyoruz. Onlara rakip değil, onların en büyük iş ortağıyız. Biz altyapıyız, onlar oyuncu."

Soru 3: "İngiltere veya Almanya yarın Türkiye'ye sağlık turizmini yasaklarsa ne olur?"

- **Cevap:** "Şu anki yasaklama tehditlerinin sebebi 'Denetimsizlik ve Ölüm'ler'. Bizim projemiz tam olarak bu sorunu çözdüğü için, yasaklanan değil, İngiliz/Alman sigorta şirketlerinin 'Tercih Ettiği Güvenli Koridor' (White-Listed) olacağız. Biz sorunun değil, çözümün parçasıyız."

KATEGORİ 2: FİNANS VE İŞ MODELİ

Soru 4: "1.5 Milyon USD" bu kadar büyük bir operasyon için az değil mi?"

- **Cevap:** "Biz hantal bir hastane veya otel inşa etmiyoruz. Biz teknolojik bir altyapı kuruyoruz. Gider modelimiz 'Yalın Yönetim' (Lean Management) üzerine kurulu. Operasyonel yükü (Yazılım, Pazarlama) partner firmalara dağıttığımız için sabit giderimiz düşük. Bu para bizi başa baş noktasına (Break-even) güvenle taşır."

Soru 5: "Yapay Zeka (AI) gerçekten tıbbi denetim yapabilir mi? Hata payı nedir?"

- **Cevap:** "AI tek başına karar verici değil, 'Filtreleyici'dir. Uluslararası tedavi protokollerini (ICD Kodları ve SUT) tarar. Şüpheli bir işlem (Örn: Gereksiz MR, aşırı ilaç) gördüğünde işlemi durdurur ve sistemdeki 'Uzman Medikal Ekibimizin' önüne düşürür. Son kararı her zaman insan (doktor) verir. Bu 'Human-in-the-loop' modelidir."

Soru 6: "Gelir modelinizde en güvenilir kalem hangisi?"

- **Cevap:** "Sigorta Poliçesi satışı. Çünkü hasta daha uçağa binmeden, Türkiye'ye gelmeden bu poliçeyi satın alır. Nakit akışımız (Cash Flow) pozitifdir, yani hizmeti vermeden parayı tahsil ederiz. Bu, bir startup için en değerli finansal özelliktir."

KATEGORİ 3: OPERASYON VE EKİP

Soru 7: "Sağlık kurumları 'Fark Ücreti' almadan, sadece sigorta parasıyla çalışmaya nasıl ikna olacak?"

- **Cevap:** "Şu anki sistemde hastaneler 'tahsilat riski' ve 'yasal risk' taşıyor. Biz onlara şunu diyoruz: 'Fark ücreti alma, ama parayı 15 günde tıkr tıkr Sigorta Şirketinden al.' Nakit akışına önem veren her hastane işletmesi için 'Garantili Ödeme', 'Yüksek Fiyattan' daha değerlidir."

Soru 8: "Parayı havuzda (Escrow) tutmak yasal mı? BDDK veya MASAK sorunu olur mu?"

- **Cevap:** "Sistemimiz bir 'Ödeme Kuruluşu' gibi davranmaz. Para, lisanslı bir Sigorta Şirketinin blokeli hesaplarında tutulur. Tüm süreç Sigortacılık mevzuatına ve uluslararası finansal kurallara %100 uyumludur. Fintech yapımız sadece bir arayüzdür, parayı tutan lisanslı kurumdur."

Soru 9: "Kurucu olarak sizin en büyük başarısızlığınız neydi ve ondan ne öğrendiniz?"

- **Cevap:** "Burada kendi tecrübenizden samimi bir cevap verebilirsiniz. Örn: 'Geçmişte her şeyi kurum içinde (in-house) yapmaya çalışıp hantallaştığımız projeler oldu. Bu projede o yüzden Dış Kaynak (Outsource) modelini ve Yalın Ekip yapısını kurdum.' diyebilirsiniz."

Soru 10: "Bizden parayı aldınız, 1 yıl sonra işler gitmezse çıkış stratejiniz (Exit Strategy) nedir?"

- **Cevap:** "Bu platform, ulaştığı veri seti ve acente ağıyla, global sigorta devleri (Allianz, Bupa vb.) veya global sağlık turizmi platformları için mükemmel bir satın alma (Acquisition) hedefidir. İşler planladığımız gibi gitmese bile, kurduğumuz 'Teknolojik Altyapı ve Entegrasyon Ağı' tek başına çok değerli bir varlıktır (Asset)."