hospital manager®
Şubat-Mart-Nisan 2022 • Yıl: 14 • Sayı: 54
sağlık profesyonellerinin dergisi

CEPTEN YAPILAN SAĞLIK HARCAMALARI ARTIYOR

HASTA İLE SAĞLIK KURULUŞU ARASINDAKİ PARA ALIŞVERİŞİNİ KALDIRMAK MÜMKÜN MÜ?



ÖZEL SİGORTA ŞİRKETLERİ
YENİ MODELLERE AÇIK

TAMAMLAYICI SAĞLIK SİGORTASI
DEVLET DESTEĞİ İLE GELİŞTİRİLEBİLİR

ÖZEL SİGORTALAR VE HASTANE İLİŞKİLERİ

BS
KURUMSAL
SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD.ŞTİ.

İyi bir sigorta partneri hayatınızı çok kolaylaştırır

Mustafa Kemal Mah. 2139 Cad. 2/13 Çankaya / Ankara

0312 219 55 48

info@bskurumsal.com.tr

www.bskurumsal.com.tr



TÜRKİYE'NİN İNOVATİF REHABİLİTASYON MERKEZİ



FİZİK TEDAVİ ve REHABİLİTASYON TIP MERKEZİ

FİZYOMER Terapia

www.fizyomer.com.tr

444 6 904

/ fizyomerterapia

alphacreative



12 **LEVENT YİĞİT**
Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği (SASDER) Yönetim Kurulu Başkanı



18 **SEVGİ ACER**
Güven Hastanesi Genel Müdürü



20 **ATAMAN KALKAN**
Sompo Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Genel Müdür Yardımcısı



24 **FEZA GÜREL**
BS Kurumsal Teknik Müdürü

SASDER: "Sağlık harcamalarındaki artış potansiyeli, bu alanda gelişimin devam edeceğini işaret ediyor"

Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği (SASDER) Yönetim Kurulu Başkanı Levent Yiğit, özel sağlık sigortacılığının ülkemizdeki mevcut durumunu, finansal sürdürülebilirliğini ve sigorta şirketleri ile sağlık kuruluşları arasındaki işbirliği alanlarını hospitalmanager için değerlendirdi.

Güven Hastanesi: "Sigorta şirketlerinin yeni model iş birliklerinde gelişimi takip etmelerini, değişime açık olmalarını ve kaliteli sağlık hizmetimizin iş ortağı olmalarını istiyoruz"

Ülkemizin en köklü sağlık kuruluşlarından olan Güven Hastanesi'nin Genel Müdürü Sevgi Acer, özel sağlık kuruluşları ve sağlık sigortalarının ilişkisini, sektörün finansal sürdürülebilirliğini, sigorta şirketleri ile sağlık kuruluşları arasında potansiyel iş birliği imkânlarını ve sağlık kuruluşlarının özel sigortalardan beklentilerini hospitalmanager için değerlendirdi.

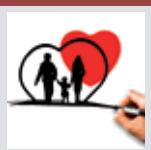
Sompo Sigorta: "Sağlık sigortacılığındaki stratejik hedefimiz saygın ve güvenilir bir oyuncu olmak"

Sompo Japan Grubu, sağlık sigortacılığı alanındaki faaliyetlerini 30 ülke çapında başarıyla sürdürüyor. Grubun Türkiye iştiraki olan Sompo Sigorta da şüphesiz bu başarının aktörlerinden. Sompo Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Ataman Kalkan, şirketlerinin sektördeki mevcut pozisyonunu, sektörle ilgili değerlendirmelerini ve sağlık kuruluşlarından beklentilerini hospitalmanager ile paylaştı.

Sağlık Sigortaları Üzerine Düşünceler ve Öngörüler

Bugün konumuz elementer branşlardan biri olan Sağlık Sigortaları. Bu konudaki mevcut durumu ve gelecek tahminlerimi paylaşmaktan mutluluk duyacağım.
Bir taraftan da bu konu özelinden hareketle aslında neden istediğimiz yerde olamadığımızın da tartışması niteliğinde değinilerim olacak. Farklı detayları belirtmek ve gördüğüm gerçekleri burada açıkça ifade etmek arzusundayım zira sigortacılık konusu üzerine her gün o kadar çok makale, yazı ve değerlendirme okuyorum ki, inanın neredeyse hepsi birbirinin aynı.

İÇİNDEKİLER



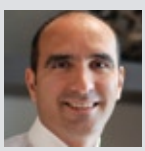
6 **SAĞLIK HARCAMALARININ FİNANSMANINDA SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK PROBLEMİ**



10 **ÖZEL SAĞLIK SİGORTASI POLİÇE İHRACI**
HÜSEYİN ÇELİK
TÜSPE Sağlık Politikaları Bilim Kurulu Üyesi



14 **TÜRKİYE'DE SÜRDÜRÜLEBİLİR SAĞLIK SİGORTA SİSTEMİ İÇİN BİR ÖNERİ: MEDİBANK TÜRKİYE**
OĞUZ ENGİZ
Sağlık Gönüllüleri-Türkiye Derneği Yönetim Kurulu Başkanı



28 ARTI İSTANBUL CERRAHİ GRUBU: **"HEDEFİMİZİ GERÇEKLEŞTİRMENİN ANCAK BİR EKİP ÇALIŞMASIYLA MÜMKÜN OLACAĞINI DÜŞÜNDÜK"**
Prof. Dr. BİLGİ BACA
Artı İstanbul Cerrahi Grubu Kurucu Üyesi

22 **DOĞRU VE ZAMANINDA TANININ SAĞLIK SİSTEMİNE ETKİSİ**

42 **PHILIPS'İN INGENIA AMBITION 1.5 T MR GÖRÜNTÜLEME SİSTEMİ, MEMORIAL ATAŞEHİR HASTANESİ'NDE KURULDU**



40 **DENİZ YAZICI**
İMECE Destek Danışmanlık Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı



44 **ZERRİN SONIŞIK**
Sigortam.net Stratejik İşbirliği Geliştirme ve Yasal Uyum Genel Müdür Yardımcısı



50 **AYGÜL YILMAZ GOVİNDAN**
Allianz Partners Türkiye Operasyon Direktörü



56 **Yrd. Doç. Dr. KIVILCIM GÖREN**
Aksigorta Sağlık Sigortaları ve Medikal Kanallar Müdürü

İMECE Destek: "Son yıllarda sağlığın finansmanı için önemli bir planlama yürütülmekte, ancak bu alanda dünya ülkeleri ile karşılaştırıldığımızda halen gelişmemiz gereken noktalar bulunuyor"

İMECE Destek Danışmanlık Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Deniz Yazıcı, şirketlerinin faaliyetlerini, özel sağlık sigortacılığında finansal sürdürülebilirlik ile ilgili görüşlerini ve sektörle ilgili değerlendirmelerini hospitalmanager ile paylaştı.

Sigortam.net: "Ana hedefimiz 'Müşterinin Şampiyonu' olmak"

Ülkemizin öncü online sigorta platformlarından olan Sigortam.net, 6 milyonun üzerinde olan müşterilerini odağına alarak birçok sigorta ihtiyaçlarını başarıyla karşılıyor. Pandemi dönemiyle birlikte dijital çözümlerin daha fazla önem kazandığına değinen Sigortam.net Stratejik İşbirliği Geliştirme ve Yasal Uyum Genel Müdür Yardımcısı Zerrin Sonışık, şirketin sektördeki mevcut pozisyonunu, pandeminin sektör üzerindeki etkisini, müşterilerine sağladıkları satış sonrası hizmetlerini ve sigorta şirketlerinden beklentilerini hospitalmanager ile paylaştı.

Allianz Partners Türkiye: "Yeni ihtiyaçları tespit eden, bunlara yönelik yeni servisler geliştiren ve insan faktörünü daima odağımızda tutan bir yapıyız"

Köklü ve global bir asistans şirketi olan Allianz Partners, 1997 yılından beri ülkemizde de başarıyla faaliyet gösteriyor. Allianz Partners Türkiye Operasyon Direktörü Aygül Yılmaz Govindan, iş modellerini, sağladıkları hizmetleri ve sektörle ilgili değerlendirmelerini hospitalmanager ile paylaştı.

Aksigorta: "Sigorta şirketleri sadece hasar ödeyici olma konumunda kalmamalı"

1960'ta kurulmuş olan Aksigorta, bireysel ve kurumsal müşterilerine, 10 bölge müdürlüğü, 664 çalışan, 3000'e yakın bağımsız acente, 69 broker ve 5.750'ye yakın anlaşmalı kurum ile hizmet veriyor. Aksigorta Sağlık Sigortaları ve Medikal Kanallar Müdürü Yrd. Doç. Dr. Kıvılcım Gören, şirketin sektördeki mevcut pozisyonunu, özel sağlık sigortacılığının finansal sürdürülebilirliğini ve sağlık kuruluşlarından beklentilerini hospitalmanager ile paylaştı.



32 **SIEMENS HEALTHINEERS, KANSERE KARŞI MÜCADELEYE FARK YARATAN ÇÖZÜMLERİ VE KAPSAMLI PORTFÖYÜ İLE DESTEK OLUYOR**



46 **FİZYOMER TERAPİA: "HAYALLERİMİZİN ÖTESİNE GEÇEBİLMEK VE BUNU BİR TÜRK MARKASI OLARAK BAŞARMAK BİZİ SON DERECE MUTLU EDİYOR VE GURURLANDIRIYOR"**

Dr. TÜRKAN TÜNERİR
Fizyomer Terapia Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Tıp Merkezi Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı



52 **KUZEY KIBRIS'TAN TÜM DÜNYAYA AÇILAN SAĞLIK KAPISI: YAKIN DOĞU ÜNİVERSİTESİ HASTANESİ**

MEHMET SOYKURT
Yakın Doğu Oluşumu Mütevelli Heyeti Üyesi ve Has. Yön. Kur. Başk.



58 **CHATBOTLAR İLE UZAKTAN KONSÜLTASYON VE SAĞLIK TURİZMİNDE YERİ**

GÜLSULTAN DOĞAN
MCAN Health Genel Müdürü



İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
UHS Eğitim, Danışmanlık, Yayıncılık ve Ticaret Limited Şirketi Adına
M. Yavuz Engiz
yavuzengiz@hospitalmanager.com.tr

YAYIN KURULU
Prof. Dr. Barış Diren
Prof. Dr. Melih Bulut
Prof. Dr. Metin Çakmakçı
Prof. Dr. Mithat Kıyak
Prof. Dr. Cem Sungur
Meri İstiroti
Dr. Semra Baysan
Yelda Ulu Colin
Asuman Uğur
Oğuz Engiz

GÖRSEL YÖNETMEN
Aykut Koçoğlu
info@hospitalmanager.com.tr

YÖNETİM ADRESİ
Kuleli Sokak
No: 57/1 G.O.P. Ankara
T. 0312 446 91 14
F. 0312 446 91 17
www.hospitalmanager.com.tr

REKLAM REZERVASYON
T. 0312 446 91 14
F. 0312 446 91 17
info@hospitalmanager.com.tr

YAYIN TÜRÜ
Yerel Süreli

BASIM YERİ
TŞOF Trafik Matbaacılık A.Ş.
Sincan Org. San. Böl.
Prof. Dr. Orhan Işık Cd. No: 3 Sincan - Ankara Tel: (0.312) 267 08 97

BASKI TARİHİ
Şubat 2022

hospitalmanager
UHS Yayıncılık Ltd. Şti. tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.
Derginin isim ve yayın hakkı M.Yavuz Engiz'e aittir. Dergide yayınlanan yazı ve fotoğrafların her hakkı saklıdır. Reklam sayfalarının içeriği ve markalar konusunda sorumluluk reklam verene aittir.

Değerli hospitalmanager Okurları,

Bu sayımızda sizlerle özel sağlık sigortacılığının ülkemizdeki güncel durumunu, sağlık kuruluşları ile etkileşimini, finansal sürdürülebilirliğini ve bu alanda inovatif yaklaşımların neler olabileceğini paylaşacağız. Gerek sigortacılık gerekse de sağlık hizmet sunumu sektörlerinden değerli kurumların temsilcileri, yöneticiler ve uzmanlara yer verdiğimiz bu sayıyı ilgiyle okuyacağınızı düşünüyoruz.

Bilindiği üzere ülkemizde son yıllarda cepten yapılan sağlık harcamalarında önemli artışlar gözlemleniyor. Uzmanlar bu durumun sürdürülebilirliği ile ilgili ciddi kaygılar taşıyorlar. Cepten yapılan sağlık harcamalarının da mutlaka bir sigorta sistemi içinde hem daha ekonomik hem de sürdürülebilir bir şekilde çözümlenebileceği konusunda fikir birliği oluşmuş durumda. Bunun yanında SGK'nın sağlık harcamalarını kontrol altında tutma çabaları bilinmekte ve SGK'nın stratejik olarak yüksek fark alan özel sağlık kuruluşları ile anlaşmalarını yeniden gözden geçirmesinin gündeme gelebileceği tartışılmaktadır. Tüm bu şartlar ülkemizde sağlık kuruluşlarında vatandaşların sigorta sistemleri dışında ağırlıklı olarak para alışverişinde bulunarak sağlık hizmetlerinden yararlanıyor olmaları gerçeğinin masaya yatırılacağını gösteriyor.

Sağlığın ticarileştiği, hastaların müşteriye dönüştüğü, parası olmayanın artık kritik sağlık hizmetlerine ulaşmada sıkıntı yaşayacağı, devletin özel sağlık hizmet sunucularına yüksek farklar ödemek zorunda kalan hastaların endişelerine duyarsız kalması gibi artan eleştiriler herkesçe malumdur. Bu eleştirilerin bir an önce sonlandırılması için sağlık hizmet sunucularının ve sigorta şirketlerinin devlet hakemliğinde bu artan cepten yapılan sağlık harcamalarına bir çözüm bulması gereği kaçınılmazdır. Tamamlayıcı sağlık sigortası modelinin bugünkü yapısı ile bu eleştirileri ortadan kaldırma yetisinin olmadığı açıktır. Bu modelin geliştirilerek devlet desteği ve teşviki ile genişletilmesi ve sağlık kuruluşlarında para alışverişine son verilmesi mümkün gözükmektedir. Bu sayıda bu çözüm önerilerinin ipuçlarını da bulabileceğinizi ümit ediyor, sağlıklı günler diliyoruz.

Sevgi ve saygılarımızla,
hospitalmanager



Birçok Hastanede Geçerli
Sağlık Sigortası Teklifleri için

Adres Net!

www.sigortam.net

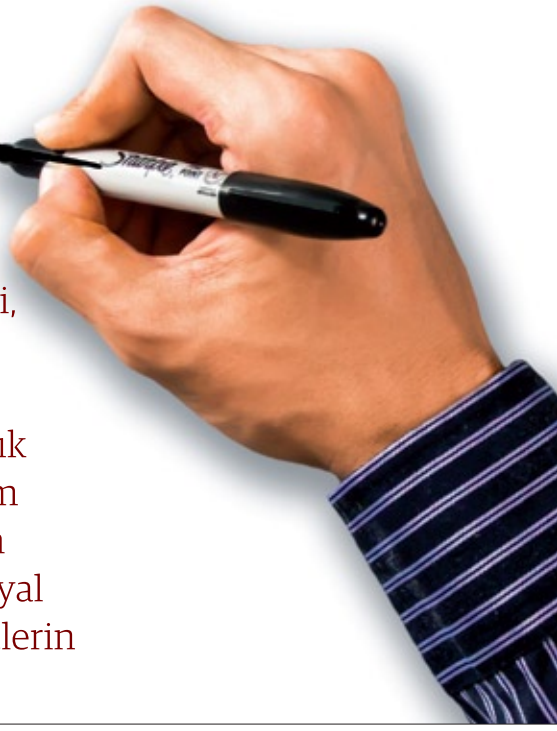
444 24 00

/ sigortamnet

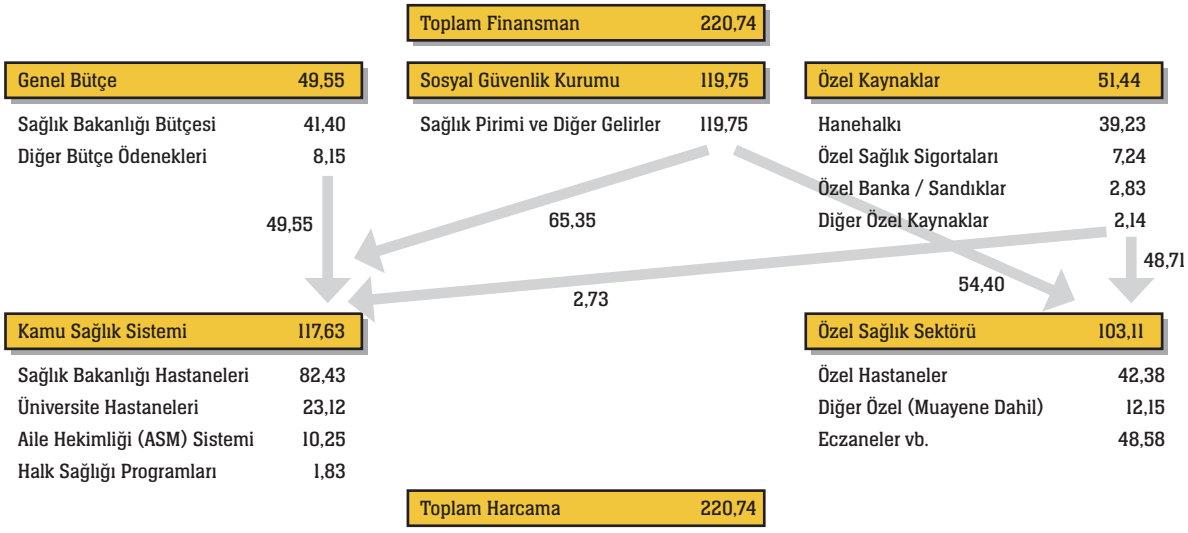
sigortam.net

Sağlık Harcamalarının Finansmanında Sürdürülebilirlik Problemi





Ülkemizde sağlık harcamaları üç ana kaynaktan finanse edilmektedir. Devlet bütçesi, Sosyal Güvenlik Kurumu prim gelirleri ve de kişilerin/şirketlerin direkt kendi bütçelerinden sağlığa ayırdıkları kaynaklar. 2020 yılı için sağlık hizmetlerinde kullanılmak üzere oluşan toplam kaynak tutarı 220 milyar TL'dir. Bu kaynakların %23'üne yakını devlet bütçesinden, %54'ü Sosyal Güvenlik Kurumu'ndan, %23'ü de kişi ve şirketlerin kendi bütçelerinden karşılanmaktadır.



Sağlık hizmetlerinin tedariki için oluşan bu kaynaklar iki ana noktada harcanmaktadır; kamu kurum ve kuruluşları ile özel sektör kuruluşları. Sağlık için harcanan toplam tutarın %53'ü kamu kurum ve kuruluşlarında harcanırken kalan %47'si de özel sağlık sektöründe harcanmaktadır.

Genel Bütçeden Sağlık Bakanlığına ayrılan ödenek dışında üniversite hastanelerine de ödenek ayrılmaktadır. Çalışanlar ve işverenler tarafından Sosyal Güvenlik Kurumu'na ödenen primler de sağlığın finansmanındaki ana kaynak olarak karşımıza çıkmaktadır. Üçüncü sağlık finansman kaynağı da son 15 yılda hızla artan cepten harcamalardan oluşmaktadır.

Oluşan bu kaynakların nerelerde harcandığına baktığımızda ise birinci sırayı sağlık bakanlığına bağlı hastaneler oluşturmaktadır. İkinci sırayı eczaneler ve tıbbi ortez/protez ve benzeri medikal araç gereç satıcıları alırken üçüncü sırayı özel hastaneler almaktadır. Özel hastaneleri sırasıyla üniversite hastaneleri, özel muayenehane/diğer özel sağlık kuruluşları izlerken en son sıraları birinci basamak hekimlik ve kamu sağlığı programları almaktadır.
Bu yazımızda odaklanacağımız konu ülkemizde sağlık için ayrılan özel finans kaynakları olacaktır. Son yıllarda hızla artan özel harcamalar, sağlığın sürdürülebilir finansmanı boyutuyla dikkatlice değerlendirilmesi gereken bir konudur. Ülkemizde sağlık için devlet ve sosyal sigorta dışında sağlık için ayrılan özel kaynakları şu şekilde sıralayabiliriz.

1. Özel sandık ve vakıfların sağlık bütçeleri
2. Özel sağlık sigortası poliçeleri
3. Tamamlayıcı sağlık sigortası poliçeleri
4. SGK ve özel sigorta katkı payları
5. SGK ile anlaşmalı özel hastaneler ödenen farklar
6. Diğer özel sağlık hizmeti sunucularına ödenen tutarlar (muayenehaneler, SGK ile anlaşması olmayan özel hastaneler ve diğer sağlıkla ilgili özel hizmet sunucuları)

Yukarıda sayılan özel kaynaklar 2020 itibariyle devletin sağlık hizmetleri için ayırdığı kaynakları geçmiştir. Üstelik yukarıdaki tabloda sağlık alanındaki kayıt dışı gerçekleşen ödemeler doğal olarak kapsanmamaktadır. Bu durum sürdürülebilir sağlık finansmanı açısından çok da arzu edilen bir durum değildir.
Sürdürülebilirlikle ilgili diğer bir konu da sağlık hizmetlerinin maliyetlerindeki kontrol edilemeyen artıştır. Ülkemizde sağlık alanında kullanılan tıbbi cihazların yedek parçaları başta olmak üzere tıbbi sarf malzemeleri, gelişmiş farmasötikler ve diğer medikal ürünlerin çoğunun maliyeti dövize endekslidir. Sağlık profesyonellerinin (özellikle hekimlerin) ücretlerinde de son 15 yılda önemli artışlar gerçekleşmiştir. İşletim maliyetlerindeki artışa ek olarak Avrupa'nın en maliyetli enerjisini de kullandığımız dikkate alınırsa sağlık hizmetlerinin maliyetlerinde kontrolden çıkmış bir artış söz konusudur.

Kontrol dışına çıkan maliyet artışı aslında sağlık sistemimizde yine son 15 yılda iyice belirginleşen koruyucu hekimlik yerine yüksek maliyetli tedavilere yönelimlerle de açıklanabilir. Avrupa'dakinin aksine son derece bonkör bir sağlık hizmet sunum modelimiz olduğunu itiraf etmeliyiz. Bu model kişisel ve toplumsal sağlığın korunup geliştirilmesinden ve güçlü bir birinci basamak hekimlik sisteminden ziyade yoğun hastane tedavisine odaklanan bir modeldir ve sürdürülebilirliği kuşkuludur. Özellikle bizim gibi ekonomik üretimi kısıtlı ve kamu maliyesi zayıf ülkelerde. Son zamanlarda şehir hastanelerinin sıkça tartışılmasının nedeni de budur. Her ne kadar Kamu Özel İşbirliği modeli ile yapıldıkları söylense de bu hastanelerin Sağlık Bakanlığı büt-



çesi (ve dolayısıyla devlet bütçesi) üzerindeki yükü korkunç boyutlara ulaşmaktadır. Sağlık sisteminin girdiği finansal darboğazın kişilerin cepten yapacakları harcamalarla aşılamayacağı da yakın zamanda yaşadığımız Pandemi sürecinde net olarak ortaya çıktı.

Şimdi artık sağlık sisteminin finansman ve hizmet sunumu boyutlarının yeniden gözden geçirilmesi zamanıdır. Gerek finansman ayağı gerekse de sağlık hizmet sunumu ayağının reformize edilmesi gereği açıktır.

Kontrol dışına çıkması muhtemel sağlık harcamalarının bugünkü çarpık sisteme son vererek sürdürülebilir bir boyuta taşıyacak bu reformun ipuçlarını aşağıda siz değerli okuyucularımız ile paylaşmak isteriz.

Sağlık hizmetlerinin sunumu boyutunda ile;

1. Sağlık Bakanlığı toplum sağlığını ilgilendiren konulara (temiz hava, temiz su, güvenli gıda vb.) odaklanmalı, kişisel sağlığın korunması ve geliştirilmesine yönelik programlara (bağışıklığı tehdit eden unsurlar, kanserojen etkiler, obezite, ruh sağlığı, hareket eksikliği vb.) ağırlık vermelidir. Tüm okullarda sağlık bilincinin arttırılmasına ilişkin profesyonel programlar başlatılmalıdır.
2. Sağlık Bakanlığı, Aile Hekimliği sistemini ve Aile Sağlığı Merkezlerinin işleyişini dünya standartlarına çıkarmalıdır. İşyeri güvenliği/sağlığı ve işyeri hekimliği sistemi yeniden yapılandırılmalı ve meslek hastalıkları ile etkin mücadele edilmelidir.
3. Sağlık Bakanlığı, dezavantajlı gruplar olan çocuklar, kadınlar, ileri yaş grupları ve engellilere yönelik özel bir departman kurmalı ve tüm ülke genelinde dezavantajlı grupların nitelikli sağlık hizmetine ulaşımını garanti altına almalıdır.
4. Sağlık Bakanlığı kronik hastalıkların takibi ve tedavisine yönelik özel ulusal programlar geliştirmeli, kanserin erken teşhis ve tedavisine odaklanmalıdır.
5. Devlet hastaneleri Sağlık Bakanlığı dışında kurulacak özerk bir yapı içinde yönetilmeli ve her bir hastane yönetim kuruluna ve profesyonel yöneticiye kavuşturulmalıdır. İyi yönetim yapısına kavuşturulan kamu hastaneleri vakıfları aracılığı ile toplanacak bağışlar ile ek finansman imkânlarına kavuşturulmalıdır.
6. Üniversite Hastaneleri, radyoterapi, kemoterapi, radyocerrahi, kanser cerrahisi, kemik iliği nakli ve de böbrek-karaciğer-kalp nakilleri gibi ileri tıp uygulamalarında referans merkezler haline getirilmeli, yönetimsel ve finansal kapasiteleri güçlendirilmelidir.
7. Özel Sağlık Kuruluşları'nın yeni yapılacak düzenlemeler ile varlıklarını sürdürmeleri sağlanmalıdır. Özel Halk Hastaneleri Sistemi kurulmalı ve isteyen özel hastanelerin bu sisteme dahil olmalarına izin verilmelidir.

Sağlık hizmetlerinin finansmanı

boyutu ile;

1. Sağlık Bakanlığı bütçesinin tamamı sağlığın korunması, geliştirilmesi ve de birinci basamak hekimlik hizmetlerine harcanmalıdır. Sağlık Bakanlığı gelir bütçesi şu ana kalemlerden oluşmalıdır;
   a. Devlet Bütçesi'nden yapılacak ödenekler,
   b. Sağlığı bozulmasına sebebiyet vermesi muhtemel ekonomik faaliyetlerden (insan sağlığına tehdit oluşturan hava kirliği, çevre kirliliği vb.) elde edilecek 'sağlık vergi'lerinden,
   c. Yapılan denetimler sonucunda sağlığın bozulmasına sebebiyet verecek ihmallere ilişkin kesilen para cezalarından,
   d. Sağlık Bakanlığı Vakıflarına yapılacak bağış ve yardımlar.

2. Devlet Hastanelerinin gelir bütçesi şu ana kalemlerden oluşmalıdır;
   a. Devlet Bütçesi'nden yapılacak personel maaş ödemeleri,
   b. Sosyal Güvenlik Kurumu'nun yapacağı ödemeler,
   c. Hastane Vakıflarına yapılacak bağış ve yardımlar

3. Özel Sağlık Kuruluşları üç grupta kategorize edilmelidir;
   a. Özel Halk Hastaneleri Sistemi kurulmalı ve bu hastanelerde (bu kapsama giren ayaktan teşhis ve tedavi merkezleri de dahil) SGK ile anlaşma kapsamında SGK'nın ödemeleri dışında hastalardan hiçbir surette para talep edilmemeli (ek ücret sadece Tamamlayıcı Sağlık Sigortaları'ndan talep edilmelidir).
   b. Diğer hastaneler tamamen özel olmalı ve SGK ile sadece kardiyoloji/kalp damar cerrahisi, kanser tedavisi ve organ-doku nakli ile sınırlı olacak anlaşmalar yapabilmeli ve



de bu kapsam dahilinde hastalardan hiçbir surette fark ücreti talep etmemelidirler.
   c. Hastane dışındaki özel sağlık hizmet sunucuları (muayenehaneler de dahil diğer özel sağlık hizmet sunucuları) belirli bir otomasyon sistemi ile gerek tıbbi gerekse de istatistiki ve finansal açıdan kayıt altına alınmalıdır.

4. Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) mevcut prim sistemini devam ettirmeli, kaynaklarını özel hizmet sunucuları yerine ağırlıklı olarak kamu hizmet sunucularına yönlendirmelidir. SGK sistemi dahilinde Kurum'un ön göreceği katkı payları dışında hastalar ile sağlık hizmet sunucuları arasındaki para alışverişi sonlandırılmalıdır. SGK ile anlaşmalı özel hastaneleri tercih edecek vatandaşların tamamlayıcı sağlık sigortası satın almış olmaları zorunluluk haline getirilmelidir.

5. Bireylerin bugün olduğundan daha fazla kaynağı sağlık için ayırmak zorunda kalması engellenmelidir. Bugün itibariyle özellikle aktif çalışan bireyler sağlık için önemli miktarda bir tutarı bütçelerinden ayırmak zorundadırlar. Özellikle SGK anlaşması bulunan özel hastanelerde kişilerin ceplerinden ödediği fark ücretleri astronomik rakamlara ulaşmış durumdadır. Oysa bu durum özel sağlık sigortaları ve tamamlayıcı sağlık sigortaları ile kontrol altına alınmalı ve sürdürülebilir bir boyuta taşınmalıdır.

Sağlık sistemimizin finansmanın sürdürülebilirliği mevcut hizmet sunumu mentalitesi ile pek mümkün gözükmemektedir. Mevcut sistem harcanabilir milli gelir içindeki sağlık harcamaları üzerinde de baskı oluşturmaya devam etmektedir. Dolayısıyla sistemin finansal sürdürülebilirliğinin garanti altına alınması için gerekli tedbirlerin bir an önce alınması gereklidir. Yukarıda sıraladığımız tedbirler ana başlıklar halinde paylaşılmış detaylara girilmemiştir. Detay planlamalar ile hem kamu hastanelerinde hasta memnuniyetinin arttırılması, hem özel sektörün varlığını sürdürmesi hem de sağlık hizmetlerinin vatandaşın bütçesi üzerindeki yükünün azaltılması mümkün olabilecektir. Bu detay düzenlemeler aynı zamanda sağlık çalışanlarının gelirlerinde hakkaniyetin sağlanması ve motivasyonlarının yüksek tutulmasını da sağlayacaktır. ■

ÖZEL SAĞLIK SİGORTASI POLİÇE İHRACI

HÜSEYİN ÇELİK - T.C. Sağlık Bakanlığı Emekli Müsteşar Yardımcısı - TÜSPE Sağlık Politikaları Bilim Kurulu Üyesi

Ülkemizin sağlık hizmet sunumu alanında gerçekleştirdiği reformist çalışmalar, sadece iç pazara değil dış pazarı da hedefleyen bir çok proje ile hayat bulmuştur. Bu bağlamda, sağlık turizminde özel sektörün liderlik ettiği süreçte dünyanın ilk beş ülkesi arasına girerek önemli bir başarı sağlanmıştır. Söz konusu başarının ağırlıklı olarak cepten ödemeli bir yöntem ile gerçekleşleştiği dikkate alındığında, sürdürülebilirlik açısından kurumsal müşterilerin devreye girmesi büyük önem arz etmektedir.



Bu kapsamda uluslararası sosyal güvenlik sözleşmelerinin ülkemizde sadece acil durumlarda kullanılabileceğine ilişkin SGK'nın uygulama değişikliği yeni bir fırsat penceresini de açmıştır. Özellikle Avrupa ülkelerinde yaşayan 3,5 milyon Türk vatandaşının ya da Türk asıllı kişilerin ülkemizden acil haller dışında sağlık hizmetlerinin tatil dönemi ya da hastalıkları durumunda ülkemizden alabilmeleri için artık özel sağlık sigortası poliçe ihracı bir fırsata dönüşmüştür.

3/6/2007 tarihli ve 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu hükümleri açısından, yurtdışındaki kişilere ülkemize geldiklerinde geçerli olacak sağlık sigortası poliçelerinin satılmasına bir engel bulunmamaktadır. Söz konusu poliçenin acil hallerde ikili sosyal güvenlik sözleşmeleri çerçevesinde SGK'ya fatura edilebilecek şekilde düzenlenmesi poliçe fiyatlarının avantajlı olmasında etkili olacaktır. Söz konusu poliçe satışlarının elektronik ortamda yapılabilmesi de hem ulaşılabilirlik hem de maliyetler açısında avantaj sağlayacak bir diğer husustur.

Ülkemizdeki özel sigortacılık sektörünün, son dönemde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası satışları ile birlikte yakaladığı ivme, yurtdışı sağlık sigortası satışları ile daha da arttırarak, ülkemizin döviz girdisini arttırması açısından da ciddi bir katkı sağlayacağı beklenmektedir.

Konuyla ilgili Türkiye Sigorta Birliği, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu ve sektör şirketlerinin işbirliği ile geliştirilecek bir kampanya ile yeni bir kazanım alanının kapıları aralanacaktır. Devlet teşviklerinin de getirilmesiyle hem sürecin çok daha hızlanabilecek olması hem de önemli tutarlarda kazanım sağlanabilecek olması bir diğer önemli husustur. ■

Tamamlayıcı Sağlık Sigortanız **Sompo'dan!**



Şimdi Tamamlayıcı Sağlık Sigortanızı uygun primlerle Sompo Sigorta'dan yaptırın, anlaşmalı geniş özel hastane ağında tedavi olma ayrıcalığından yararlanın. Üstelik salgın hastalık teminatları da poliçe kapsamınızda!

Sompo Sigorta Acenteleri • SompoSigorta.com.tr

SOMPO SİGORTA
Biz Sizi Anlıyoruz

SASDER:

"Sağlık harcamalarındaki artış potansiyeli, bu alanda gelişimin devam edeceğini işaret ediyor"

LEVENT YİĞİT
Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği (SASDER)
Yönetim Kurulu Başkanı

Sağlık ve Sigorta Yöneticileri Derneği (SASDER) Yönetim Kurulu Başkanı Levent Yiğit, özel sağlık sigortacılığının ülkemizdeki mevcut durumunu, finansal sürdürülebilirliğini ve sigorta şirketleri ile sağlık kuruluşları arasındaki işbirliği alanlarını hospitalmanager için değerlendirdi.

H.M: SASDER'den kısaca bahseder misiniz?

L.Y: SASDER, 2012 yılında sektörümüzün hastane, sigorta şirketi, laboratuvar, görüntüleme merkezi gibi sağlık ekosisteminde bulunan tüm paydaşları kapsayacak şekilde, ilgili kurumlardaki yönetici pozisyonunda bulunan kişilerce bir dizi ortak akıl toplantıları sonucunda kuruldu. Derneğimizin amacı; Sağlık ve Sosyal Güvenlik alanında politika ve gelişmeleri takip ederek, konu ile ilgili eğitim kurumlarıyla işbirliği yapmak,

sektör ve ülke yararına politikalar oluşturulabilmesi için girişimlerde bulunmak, sektörde çalışan yöneticiler ve çalışanların mesleki ve kişisel gelişimlerine katkı sağlamak için kongre, toplantı ve eğitim gibi etkinliklerde bulunmak ve üyeleriyle sosyal dayanışma içinde olmak ve gerektiğinde yardım sağlamaktır.

Derneğimizin en önemli farklılığının hizmet sunucuları ile ödeyici grupların bir arada olmasından kaynaklandığını söyleyebilirim. Böylece Dernek vasıtası ile yöneticiler, hızlı iletişim, farkındalık ve birlikte iş yapma olanakları buluyorlar.

H.M: Ülkemizde özel sağlık sigortacılığının mevcut durumuna ilişkin bir değerlendirme yapar mısınız?

L.Y: Özel sağlık sigortacılığının ülkemizde özellikle son 5 yılda istikrarlı bir şekilde büyüdüğünü görüyoruz. Halihazırda 44 sigorta şirketi sağlık branşında aktif olarak prim üretmiş görünüyor.

Toplam pazar büyüklüğü 2020 yılı sonu itibariyle 10 milyar TL eşiğini aşmış durumda. Bu prim üretiminde en önemli pay 7,8 milyar TL ile Klasik Özel Sağlık olurken, özellikle son 5 yılda hızlı büyüme gösteren Tamamlayıcı Sağlık ise 1,5 milyar TL'lik bir pazar büyüklüğüne ulaşmış durumda. Sigortalı adedi bireysel ve grup sigortaları toplamında Klasik Özel Sağlıkta 2,3 milyon seviyelerinde iken TSS'de ise 2 milyon eşiğinin 2021 Haziran itibariyle aşıldığını görüyoruz. Son 5 yılın yıllık büyüme ortalaması ise prim üretimi açısından yaklaşık %25'ler düzeyinde. Ayrıca 2020 yılında yaşadığımız pandemi sürecinin sigortalı olmakla ilgili farkındalığı arttırdığını ve özel sigortaya talebin arttığını gözlemliyoruz. Dolayısıyla bu büyümenin önümüzdeki yıllarda da devam edeceğini öngörüyoruz.

H.M: Pandemi süreci sizce sağlık sektörü için nasıl geçti?

L.Y: Öncelikle sektörümüzdeki tüm sağlık çalışanlarına yürekten teşekkürlerimizi iletmek isterim. Bu küresel salgın birçok açıdan ülkelerin sağlık sistemlerini sorgulamalarını sağladı. Sistem, teknolojik olarak kuvvetli ve yetişmiş insan gücü olarak kalifiye olduğunda sürecin daha kontrollü çalıştığını gördük. Ülkemiz, hizmet sunumu ve teknoloji kullanımı açısından gerek kamu gerekse özel sektör tarafından dünyadaki iyi örneklerden biri oldu. Sanıyorum bunda Cumhuriyet kurulduğundan bu yana nitelikli kurumlarda yetişmiş insan gücümüzün büyük etkisi var. Türk bilim insanları yurtiçi veya yurtdışında insanlık için önemli katkılarda bulundular. Hastalığın tanısının konulması ile yatarak tedavi sonrası taburculuk süreçlerine kadar hekimlerimiz, hemşirelerimiz, teknisyen ve yardımcı sağlık personelimiz süreci kontrol altına almak adına var güçleri ile çalıştılar. Hepsine minnet borçluyuz. Pandemi bize gösterdi ki, temiz su, karbon salınımı ve çevre sağlığı gibi küresel etkiler sağlık sistemlerini zorlamaya devam edecek. Bu yüzden eğitim süreçlerimiz başta olmak üzere hem hizmet sunucuları hem de sağlık giderlerini ödeyen kurumlarının gücü ülkelerin geleceğini belirleyecek önemli oyuncular olmaya devam edecekler.

H.M: Özel sağlık sigortacılığında finansal sürdürülebilirlik ile ilgili düşünceleriniz nedir? (hasar-prim oranlarındaki gelişim, sağlık hizmetlerindeki maliyet ve fiyat artışları, poliçe fiyatları vb.)

L.Y: Öncelikle sigorta pazarına baktığımızda gerek güçlü yerli şirketlerimizin gerekse global sigorta endüstrisinin güçlü oyuncularının ülkemizde sağlık branşında faaliyet gösterdiğini görüyoruz. Bu, özel sağlık sigortacılığının gelişimi açısından önemli bir unsur. Sigortacılığın finansal ve operasyonel olarak güçlü olmasının, kamu otoritesi tarafından kanun ve ilgili mevzuatla düzenlenmiş regüle bir sektör olmasının kritik önemi haiz. Poliçe primlerinin makul seviyelerde kalması tabii ki penetrasyonun artması açısından en önemli unsurlardan biri. Bu alanda faaliyet gösteren şirketlerin sayısının her geçen gün artmasını ve bu şirketlerin adil ve serbest bir rekabet ortamında çalışmasını pazarı geliştirecek bir unsur olarak değerlendiriyoruz. Sağlık branşı genel olarak kâr marjı düşük, rekabetin yoğun olduğu bir branş olarak bilinse de özellikle sağlık harcamalarındaki artış potansiyeli, bu alanda gelişimin devam edeceğini işaret ediyor.

H.M: Sizce sigorta şirketleri ile sağlık kuruluşları arasındaki işbirlikleri ne durumda? SASDER olarak bu konuda nasıl bir rol oynuyorsunuz?

L.Y: SASDER olarak bu konuyu bizim vizyon ve amacımızın önemli parçası olarak görüyoruz. Sağlık kuruluşları da sigorta şirketleri de gerek hizmet sunumu açısından gerekse bu hizmetlerin finansmanı açısından Sağlıkta Değer Zincirinin iki önemli aktörü. Birbirlerinin gelişimine önemli katkılar sağlıyorlar. En temelinde bu işbirliklerinin arttığı ölçüde sağlık kuruluşları açısından hasta ve gelir kaynağı çeşitliğinin artması önemli bir kazanım olurken, sigorta şirketleri açısından ise müşterilerine sağlık gibi en önemli konuda güvence sunmaları, müşteri bağlılığını arttıran bir başka önemli kazanım olarak karşımıza çıkıyor. Sektörde bilindik anlaşmaların yanında sigorta şirketleri ile sağlık kurumları arasında ürün ve proje bazlı farklı işbirliği örnekleri görüyoruz ve bunları memnuniyetle izliyoruz.

SASDER olarak, bu işbirliği süreçlerine en önemli katkımız, her iki sektörün profesyonelleri arasındaki iletişimi arttırmak. Bu noktada süreçlerin, politikaların, gelişim alanlarının değerlendirilmesine önemli katkılar sağlayan geniş katılımlı ulusal kongreler, paneller, sektör konuşuyor temalı toplantılar organize ettik, etmeye devam edeceğiz. ■



Türkiye'de Sürdürülebilir Sağlık Sigorta Sistemi İçin Bir Öneri: Medibank Türkiye

OĞUZ ENGİZ
Sağlık Gönüllüleri-Türkiye Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

Nüfus hızla artıyor, yaşlanıyor, sağlık ihtiyaçları artıyor ve karmaşıklaşıyor, sağlık hizmetlerine ulaşımın kolaylaşması ile hekime/sağlık kuruluşuna başvuru artıyor, tıbbi teknoloji ve ilaçtaki gelişme ile sağlık hizmetlerinin maliyetlerinde ciddi artışlar gözlemleniyor.

Halk sağlığı konularına yeterince bütçe ayrılmaması, sağlığı geliştirici faaliyetlerin olmaması, koruyucu hekimliğin nerdeyse unutulmuş olması, birinci basamak hizmetlerin henüz oturmamış olması, sevk zincirinin kurulamaması ve kapsamlı sağlık hizmetinin

sadece büyük şehirlerde verilebiliyor olması sonucunda halk büyükşehirlerdeki hastanelere akın etmektedir.

Büyük şehirlerdeki kamu hastaneleri taşradan gelen hastalar ile dolup taşarken, sıra beklemeden daha nitelikli sağlık hizmeti arayışı içinde olan şehirli nüfus da ulaşabilme gücünün olduğu özel sağlık kuruluşlarını tercih etmektedir. Özel sağlık kuruluşları da gerek kâr beklentisi gerekse de artan maliyetleri karşılama zorunluluğu karşısında hastalardan SGK'dan aldıkları tutarın çok üstünde yüksek fark tutarları talep etmektedirler.

Zaman içinde kendisini artan sağlık hizmeti maliyetleri karşısında güvence altına almak isteyen kesimler tamamlayıcı sağlık sigortası edinme yoluna gitmişlerdir. Tıpkı daha yüksek ücretler ödeyerek özel sağlık sigortası poliçesi satın alan kişi/kuruluşlar gibi tamamlayıcı sağlık sigortası edinen kişi/kuruluşların sayılarında da önemli artışlar gözlemlenmiştir.

Ancak ne var ki özel sağlık sigortası (tamamlayıcı da dahil olmak üzere) edinen kişi sayısı toplam nüfus içinde %5'i geçmemektedir. Bu durum vatandaşların sigorta bilincine henüz kavuşmamış olmasının yanı sıra bu alanda devletin de henüz bir inisiyatif ya da teşvik yaratmamış olmasındadır. Sağlık sigortacılığının gelişmemesi neticesinde sağlık hizmetlerinin kullanımı sırasında vatandaşlar ceplerinden önemli miktarda bir parayı sağlık kuruluşlarında nakit olarak ödemek durumunda kalmaktadırlar. Oysa biz biliyoruz ki Avrupa Birliği üye ülkeleri içinde sağlık kuruluşlarında cepten para ödenmesi çok nadir ve özel koşullarla sınırlı bir durumdur. Ülkemiz için vahim olan durum ise sağlık için cepten yapılan ödemelerin her geçen yıl önemli oranda artıyor olmasıdır.

Sürdürülebilir bir sağlık sistemi ve ulaşılabilir nitelikli sağlık hizmeti için ülkemizde de batı standartlarında bir ek ya da tamamlayıcı sağlık sigortası modeli uygulamaya geçirilmelidir.

Avustralya'daki Medibank örneği aslında bizlere ilham verebilecek bir modeldir. Bu modelin ülkemize adaptasyonu ve geliştirilmesi ile ortaya çıkacak olumlu gelişmeleri şu şekilde özetleyebiliriz.

1. Sosyal Güvenlik Kurumu'nun sağladığı sağlık güvencesine ek olarak özel sağlık kuruluşlarından hiçbir ek ücret ödemeden faydalanmayı sağlayacak ve ülke genelinde yaygın kullanılacak bir tamamlayıcı ya da ek sağlık sigortası poliçesi.
2. T.C. Hazine'sinin ortağı olacağı ve Türkiye'de faaliyette bulunan tüm özel sağlık sigortacılığı yapan şirketlerin ortak olabileceği bir özel sigorta şirketi (Medibank Türkiye).
3. Yeni sigorta için devletin prim (kamu çalışanları için) ve vergi indirimi (özel sektör çalışanları için) teşviği sunması. Bu yolla yaklaşık 25 milyon vatandaşın sigortalanması mümkün olacaktır.
4. SGK ile eşgüdümlü ve ortak bilgi teknolojisi ağı üzerinden takip edilebilen bir yapı.
5. Tüm ülke genelinde SGK ve ek/tamamlayıcı sigorta hasarlarının tek bir platformda

MEDIBANK'IN AVUSTRALYA'DAKİ TARİHSEL GELİŞİMİ

1976
Avustralya Hükümeti, Medibank Private'ı, yasal otorite Sağlık Sigortası Komisyonu tarafından işletilen, kâr amacı gütmeyen bir özel sağlık sigortacısı olarak kurar.

1997
Commonwealth tarafından geçirilen Medibank kuruluş mevzuatı devreye girer.

1998
Medibank, Sağlık Sigortası Komisyonu'ndan alınarak devletin tek hissedar olarak yeni kurduğu Medibank Private Limited'e devredilir.

2006
Medibank seyahat sigortası sunmaya başlar.

2007
Medibank kısa süre sonra hayat sigortası ve evcil hayvan sigortası sunmaya başlar.

2009
Medibank, Wollongong merkezli bir sağlık sigortacısı olan ahm'yi satın alır.

Avustralya Hükümeti, Avustralya Sağlık Hizmetlerini Medibank'a devrederek Medibank'ın önleyici ve sağlık yönetimi programlarını geliştirmesini sağlar.

Medibank, kâr amacı güden bir kuruluşa dönüşür.

2010
Medibank, McKesson Asia Pacific'i satın alarak Medibank'ın telesağlık ve sağlık hizmetlerindeki uzmanlığını genişletir. Medibank, Avustralya Hükümeti Sosyal Hizmetler Departmanı adına ulusal cinsel saldırı ve aile içi şiddet danışmanlık hizmeti olan 1800RESPECT'i sunmaya başlar.

2014
Avustralya Hükümeti, Medibank'ı halka arz yoluyla satma niyetini açıklar.
Medibank, Avustralya Menkul Kıymetler Borsası'na (ASX) kotedir.

2015
Medibank, kronik koşullarla yaşayan insanları desteklemek için CareComplete'i (Bütüncül Bakım) başlatır. Avustralya'daki en büyük kronik hastalık programlarından biri olmaya devam etmektedir.

2016
Medibank'ın tüm yatırım portföyü, uluslararası öz kaynaklarını yeni bir tütün içermeyen yatırım fonuna taşıyarak tütünsüz hale gelir.

2017
Medibank, emeklilik ve yaşlı bakım evlerinde sağlık hizmetleri sunan HealthStrong'u satın alır. Medibank, 2022 yılına kadar 1,5 milyon Avustralyalının zihin, beden ve sosyalleşme açısından aktif olmasına yardımcı olma hedefiyle Live Better'ı (Daha İyi Yaşa) başlatır.

2018
Medibank, evde sağlık hizmeti sunan Evde Destek Hizmetleri'ni (HSS) satın alır.
Medibank'ın operasyonları karbon nötr olarak sertifikalandırılır.

2019
Medibank, Avustralya Hükümeti tarafından vatandaşların daha kaliteli hizmetlere daha uygun maliyetler ile ulaşmalarını sağlayacak tüm sağlık sigortası reformlarını destekler.

OĞUZ ENGİZ



incelenmesi ve fatura kontrolünün sağlanması.

6. Yeni kurulacak Sigorta Şirketi'nin hastalıkların oluşmadan engellenmesi, sağlığın geliştirilmesi ve koyucu hekimliğin ön plana çıkarılacağı teknolojik platformlar ile iletişim ve hizmet sunum ağına sahip olması.
7. Hızla artan sağlık hizmeti maliyetlerinin kontrol altına alınması, gereksiz tüketimin önlenmesi ve hepsinden önemlisi kişilerin sağlıklarının korunmasına odaklı bir sigortacılık anlayışının oturtulması.
8. Türkiye için sürdürülebilir bir sağlık hizmet sunumu ve sağlık sigortacılığı için gerekli tüm 'know how'ın üretildiği bir platform oluşumu.
9. Önümüzdeki on yıllarda nüfus artışına bağlı artacak yeni sağlık kuruluşu ihtiyacının da rasyonel temellere oturması sağlanmış olacaktır.
10. Son olarak ülke ekonomisinin gelişiminin çok üstünde bir bonkörlükte seyreden sağlık harcamalarının sürdürülebilir finansmanı için de eşsiz bir fırsat olacaktır bu önerilen yapı.

Medibank-Türkiye için sağlık sigortacılığı ve sağlık hizmet sunum sistemlerimizin hazır olduğuna eminim sadece devletin bu konuda cesur bir adım atması gerekiyor. Bu adım sonrasında sağlık sigortacılık sistemimiz ve sağlık hizmet sunum sistemimiz için birçok şey garantilenmiş olacak. Vatandaşlarımız sağlık kuruluşuna her gittiklerinde cüzdanlarına uzanmayacak (katkı payları hariç), medeni ülkelerde olduğu gibi sağlık hizmetleri için sigorta kuruluşları ödeme yapacak. Sağlık sigorta sistemi artık vatandaşların sağlıklarını korumaları için daha fazla kafa yoracak ve daha fazla kaynak ayıracak (önemli tasarrufların yanında çok düşük kalacak miktarlar) ve hepsinden önemlisi çok daha sağlıklı bir toplum olma yolunda çok önemli bir adım atılmış olacaktır. ■

BİR TANEM CANIM

#ÖNCE ANNEM



Canım annem meme kanserinde erken teşhis için kendini ayda bir kez kontrol etmeyi ihmal etmez. Yılda bir kez de doktora gider.

Annem; sağlığı, geleceği, benim ve babam için "Önce Ben" diyor... Ya sizinki?

www.siemens-healthineers.com/tr/onceben

SIEMENS Healthineers

Güven Hastanesi:

"Sigorta şirketlerinin yeni model iş birliklerinde gelişimi takip etmelerini, değişime açık olmalarını ve kaliteli sağlık hizmetimizin iş ortağı olmalarını istiyoruz"

SEVGİ ACER - Güven Hastanesi Genel Müdürü



Ülkemizin en köklü sağlık kuruluşlarından olan Güven Hastanesi'nin Genel Müdürü Sevgi Acer, özel sağlık kuruluşları ve sağlık sigortalarının ilişkisini, sektörün finansal sürdürülebilirliğini, sigorta şirketleri ile sağlık kuruluşları arasında potansiyel iş birliği imkânlarını ve sağlık kuruluşlarının özel sigortalardan beklentilerini hospitalmanager için değerlendirdi.

H.M: Ülkemizdeki özel sağlık kuruluşları ve sağlık sigortalarının ilişki boyutu ile ilgili bir değerlendirme yapar mısınız?

S.A: Daha önce her iki alanda da çalışma şansım olduğu için objektif bir değerlendirme yapabileceğimi düşünüyorum. Özel sağlık kuruluşları ve özel sağlık sigortaları birbirini birçok konuda besleyen, destekleyen ve profesyonel ağın oluşmasını sağlayan iki alandır. Bu iki iş kolunun arasındaki tetikleyici etki, ortak teknolojik yeniliklerin sektörel bazda oluşmasına zemin hazırlamaktadır.

Sigorta şirketlerinin ve özel hastanelerin iş ortaklığını güçlendiren operasyonel tüm süreçler başta olmak üzere, müşteri memnuniyeti de her iki alanda müşteri çeşitliliği ve tercih edilme konusunda yapılan iş birliğinin derinliğinden etkilenmektedir.

Operasyonel boyutta sağladıkları hizmet ile provizyon bölümlerinin sürekli iletişim halinde olması, sürecin yüksek fayda ile yönetilmesini sağlamaktadır.

Her iki taraf da sigortalı hastanın memnuniyeti konusunda oldukça hassas davranmakta ve memnuniyet ölçümlerinde ortak parametreler kullanmaktadır. Bütünsel değerlendirildiğinde kesişen birçok noktası olan ve her zaman ortak paydada buluşması gereken bu iki alan, birbirine değer katan ve destek olan iki farklı iş koludur.

H.M: Özel sağlık sigortacılığında finansal sürdürülebilirlikle ilgili düşünceniz nedir? (hasar-prim oranlarındaki gelişim, sağlık hizmetlerindeki maliyet ve fiyat artışları, poliçe fiyatları vb.)

S.A: Pandemi nedeni ile tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de ekonomik küçülme/resesyon yaşandı. Yaşanan ekonomik dalgalanmalar, sigortalıların hizmeti kullanım sıklığı ve hastanelerle olan fiyat anlaşmaları, sigorta şirketlerinin poliçe fiyatlarını belirlemelerinde önemli rol almaktadır.

Sigorta şirketleri, hastanelerle iş birliği yaparken fiyatlarını ve çalışmalarını her yıl Türk Tabipleri Birliği oranlarına göre revize eder. Özel hastanelerde ise sağlık hizmeti fiyatlarını yukarı yönde etkileyen en önemli etmen; büyük oranda yurt dışından temin edilen tıbbi cihazlar ve sarf konsinyelerdir.

Bu iki durum poliçe primlerini etkilemekte ve doğal olarak (sigorta şirketi müşterisinin kullanım oranının büyüklüğüne göre) hasar oranının artmasına sebep olmaktadır. Fakat sigorta poliçeleri sadece özel hastanelerden alınan fiyatlarla şekillenmemektedir. Özel sağlık sigortası talep eden kişinin yaşı, geçirmiş olduğu hastalıklar, kronik rahatsızlıkları, bulunduğu coğrafya ve bireysel alışkanlıkları gibi faktörler de poliçe priminde etkin rol oynamaktadır.

Ayrıca her iki hizmet sağlayıcının da elde ettiği sayısal veriler, kişilerin pandemi döneminde elzem durumlar haricinde hastaneye gelmeyi tercih etmediklerini göstermiştir. Hastalar; e-konsültasyon ve diğer alternatif yöntemlere başvurarak hem hizmet çeşitliliğini hem de sektörün alternatif hizmetler konusunda gidişatını belirlemiştir. Pandeminin neden olduğu bu süreci, sigorta şirketleri tarafından değerlendirdiğimizde, şirketlerin hasar ödemelerinin (hastanelere yaptıkları ödemeleri de değerlendirerek) küçüldüğünü söyleyebiliriz.

H.M: Tamamlayıcı sağlık sigortasının gelişimine ilişkin yorumlarınız nelerdir?

S.A: Ülkemizde gerek Covid etkisi, gerekse ekonominin stabil hale gelememesi nedeni ile birçok şirket çalışanlarına sağlamış olduğu yan hakların içeriğini değiştirdi. Bazı şirketler tamamlayıcı sağlık sigortasına geçerken, bazıları maliyet kontrolü açısından özel sağlık sigortası ve tamamlayıcı sağlık sigortası olan hibrit poliçeye geçmeyi tercih etti.

Tamamlayıcı sağlık sigortası, sigorta sektöründe 10 yıldan uzun süredir ürün olarak yer almaktadır. Hizmet ve üretim sektörü gibi pazarlarda ürünün tüketici tarafından gerekli görüldüğü dönemlerde peak arz-talep dengesine ulaşan tamamlayıcı sağlık sigortası, zamanlama olarak tüketicinin ihtiyacını karşılayabilecek esnekliktedir. Bu sigorta türü, özellikle özel hastanelerin maliyet çalışmalarında fiyatlandırma performansı olarak çok tercih edilmese de, ürünün hızlı büyümesiyle ilerleyen dönemlerde hastanelerin ölçek ekonomisi kapsamında tamamlayıcı sağlık sigortasını değerlendirebileceğini düşünüyorum.

Biz de Güven Sağlık Grubu olarak tamamlayıcı sağlık sigortasının pozitif büyümesine katkıda bulunmak istiyoruz. Bu nedenle SGK ile anlaşmalı olduğumuz KVC, kardiyoloji, onkoloji ve organ nakli bölümlerinde özel sağlık sigortası olsa bile, ek bir tamamlayıcı provizyon sistemimiz bulunuyor.

H.M: Sigorta şirketleri ile sağlık kuruluşları arasında potansiyel iş birliği imkânlarına ve sağlık kuruluşlarının özel sigortalardan beklentilerine ilişkin görüşleriniz nelerdir?

S.A: Dünya düzeninin değişmesiyle birlikte toplumların yapısı, yaşam biçimi, kişilerin beklentileri ve alışkanlıkları da değişiyor. Bu değişim ve dönüşüm pandeminin etkisiyle daha da hızlandı. Süreci, sağlık hizmetleri açısından değerlendirdiğimizde ise birçok alternatif yöntemin ve hizmetin geliştirildiğini söyleyebiliriz. Sigorta şirketleri bu süreci doğru değerlendirmeli, kişilerin ve kurumların taleplerini iyi analiz etmeli ve sağlık hizmetinin gittiği yönde kârlılığı minimize etme arzusu olmadan ilerlemelidir.

Ayrıca kişilerin sağlıkta güncel taleplerinin, online konsültasyona ve evde bakım hizmetlerine yönelik olduğunu gözlemliyoruz. Biz de bu doğrultuda online konsültasyonun ödeme kapsamına alınması, poliçelere evde bakım hizmetlerinin eklenmesi ve tüm sigorta şirketlerinin dijital faturalandırmaya geçmesi üzerine çalışmalar yürütüyoruz. Hastanelerin yeni ürünleriyle sigorta şirketlerinin yeni hizmetlerinin birbirini tamamlamasına ve aynı amaca hizmet etmesine imkân sunarak, kullanıcının doğru hizmete ulaşmasını sağlamalıyız. Önemli bir diğer konu başlığı ise artan yaşlı nüfus için yaşlı poliçeleri oluşturulmasıdır.

Özel sağlık kuruluşu olarak bizler özetle, sigorta şirketlerinin yeni model iş birliklerinde gelişimi takip etmelerini, değişime açık olmalarını ve kaliteli sağlık hizmetimizin iş ortağı olmalarını istiyoruz. ■

SOMPO SİGORTA:

"Sağlık sigortacılığındaki stratejik hedefimiz saygın ve güvenilir bir oyuncu olmak"

ATAMAN KALKAN - Sompo Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Genel Müdür Yardımcısı



Sompo Japan Grubu, sağlık sigortacılığı alanındaki faaliyetlerini 30 ülke çapında başarıyla sürdürüyor. Grubun Türkiye iştiraki olan Sompo Sigorta da şüphesiz bu başarının aktörlerinden. Sompo Sigorta Bireysel Teknik ve Sağlık Genel Müdür Yardımcısı Ataman Kalkan, şirketlerinin sektördeki mevcut pozisyonunu, sektörle ilgili değerlendirmelerini ve sağlık kuruluşlarından beklentilerini hospitalmanager ile paylaştı.

H.M: Sompo Sigorta'dan kısaca bahseder misiniz?

A.K: Sompo Sigorta olarak, sağlık sigortacılığı alanını, stratejik bir iş kolu olarak konumlandırıyoruz. Türkiye pazarında bu branşa yatırım yapan şirketlerin başında geliyoruz. Ana sermayedarımız Sompo Japan Grubu da Japonya ve faaliyet gösterdiği diğer 30 ülke çapında sağlık sigortacılığını stratejik bir iş kolu olarak değerlendiriyor.

Sağlık sigortacılığındaki stratejik hedefimiz; gerek dağıtım kanallarımızın gerekse anlaşmalı sağlık kuruluşlarımızın çalışmaktan yüksek memnuniyet duyacakları, sigortalılarımızın ise ürünümüzü aldığında kendilerini tam güvende hissedecekleri saygın ve güvenilir bir oyuncu olmak.

H.M: Şirketinizin sektördeki mevcut pozisyonuna ilişkin bir değerlendirme yapar mısınız?

A.K: Pazardaki güçlü oyuncular arasında öne çıkıyoruz. Rakamlar da bu iddiamızı destekliyor. Örneğin Tamamlayıcı Sağlık Sigortası (TSS) pazarı 2020 yılında %52 büyürken **Sompo Sigorta** olarak %104 büyümeyle pazarın iki katı performans gösterdik. TSS ürünümüzü 2016 Nisan'da satışa sunduk. O günden bu yana istikrarlı biçimde pazarın üzerinde büyüme gösteriyoruz

Bu başarının ardında, istikrarlı ve güçlü yönetim anlayışının yanı sıra sürdürülebilir büyüme hedefimiz ve bu hedefe dönük operasyonlarımız bulunuyor.

Örneğin kendimize ait sağlık sigortacılığı yazılımımızı tamamladık. Stratejik işlerimizin tamamı kendi sorumluluğumuzda bulunuyor. Riskin tamamını kendi üzerimizde tutuyoruz. Bu alanda 'Sürdürülebilir Kârlı Büyüme' yaklaşımımızla paydaşlarımıza değer yaratarak büyümeye devam edeceğimizi söyleyebiliriz.

Sompo Sigorta olarak en fazla önem verdiğimiz konu, ürünlerimizin sigortalılarımıza farklı değer önerileri sunması. TSS ürünümüzde, sunduğumuz teminatlar ve yarattığımız farklar hakkında hem dağıtım kanallarımızdan hem de müşterilerimizden çok olumlu geribildirimler alıyoruz. Gerek yatarak tedavi gerekse yatarak + ayakta tedavi planımızda, sigortalılarımız herhangi bir ek prim ödemeksizin check-up, avantajlı diş paketi, gündelik yatış tazminatı gibi benzersiz teminatlara da sahip oluyorlar. Ayrıca doğum planımızla; sigortalılarımızın doğum eylemini en uygun primlerle ve ödeme kolaylığıyla gerçekleştirmelerine olanak sağlıyoruz.

H.M: Özel sağlık sigortacılığında finansal sürdürülebilirlik ile ilgili düşünceleriniz nedir? (hasar-prim oranlarındaki gelişim, sağlık hizmetlerindeki maliyet ve fiyat artışları, poliçe fiyatları vb.)

A.K: Özel sağlık sigortacılığı, sağlık hizmetlerinin finansmanı açısından çok önemli bir araç. Ayrıca bireylerin kendi başlarına finanse edemeyecekleri ölçüde büyük bir sağlık riski gerçekleştiğinde onları ekonomik bir yıkımdan koruyan en önemli koruyucu. Bununla birlikte 5 yıl öncesine kadar, sigorta şirketleri ve sermayedarları perspektifinden; Türkiye pazarında özel sağlık sigortacılığı genel olarak kâr edilmesi zor, pazarın birkaç şirkette konsolide olduğu, sigortalı adedinin artmadığı, operasyonu yoğun, teknoloji yatırımı ve nitelikli insan kaynağı gerektiren zorlu bir alan olarak algılanıyordu. Bununla birlikte o yıllarda yeni bir açılım olarak ortaya çıkan tamamlayıcı sağlık sistemi, sektörün bu alandaki gelişimini tetikleyen ana unsur oldu. 2015 yılında 134 bin olan TSS sigortalı adedi, Haziran 2021 itibarıyla 2 milyonu aştı. Bu başarılı performansın altında iki temel etken olduğunu düşünüyoruz:

İlki; tamamlayıcı sağlık sigortasına dahil olan sağlık kuruluşlarının, sigorta şirketleriyle birlikte çalışabilirlik prensipleri çerçevesinde makul fiyat seviyeleriyle nitelikli hizmet sunma tercihidir.

İkincisi ise sigorta sektörünün yaygın ve yetkin kanallar ve serbest rekabet şartları ile hızlı penetrasyon gösterebilme becerisidir. Bunun sürdürülebilmesi ise hastanelerin ve sigorta şirketlerinin, kısa vadeli finansal hedeflerden ziyade gösterdikleri stratejik yaklaşımı devam ettirmelerine bağlı diye düşünüyoruz.

H.M: Tamamlayıcı sağlık sigortasının gelişimine ilişkin yorumlarınız nelerdir?

A.K: Biraz önce de bahsettiğimiz gibi TSS son 5 yılda Türkiye sağlık sigortacılığının büyümesinde ve gelişiminde en önemli dinamiklerden biri oldu. Buna 2020 yılında yaşadığımız pandemi süreciyle birlikte toplumda oluşan farkındalık da eklenince özellikle tamamlayıcı sağlık sigortasına olan talebin hızla arttığını gözlemliyoruz.

Son 5 yılda klasik sağlık sigortalı adedi 2,1 milyondan 2,3 milyon adede çıkarken TSS sigortalı adedi 134 binden 2 milyon seviyelerine yükseldi.

Öte yandan Türkiye'de sağlık harcamaları hızla artmaya devam ediyor. 2013'te 84 milyar TL olan sağlık harcamaları miktarı, 2019 verilerine göre 201 milyar TL'ye ulaştı. Cepten harcamalar ise 12,6 milyar TL'den 33 milyar TL düzeyine geldi. Buna karşılık özel sağlık sigortacılığı pazarı 2020 verileriyle henüz 10 milyar TL seviyelerinde. Bu da pazardaki potansiyelin en önemli göstergelerinden biri.

Tüm bu veriler ve gelişmeler ışığında; özel sağlık sigortacılığının gelişiminin devam edeceğini, burada da TSS'nin en önemli dinamiklerden biri olarak ağırlığını her geçen yıl artıracağını öngörüyoruz. Bu durumu sağlık hizmetlerinin finansmanı açısından çok olumlu olarak değerlendiriyoruz. Biz de şirket olarak bu alandaki yatırımlarımıza ve iş geliştirme çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.

H.M: Sağlık kuruluşlarından beklentileriniz nelerdir?

A.K: Sağlık kuruluşlarımız, kurumsal olarak sağlıktaki değer zincirinin en önemli unsuru. Anlaşmalı sağlık kuruluşlarımızla özellikle pandemi sürecinde mevzuatımızın elverdiği ölçüde destek ve iş birliği yaptık.

Anlaşmalı sağlık kuruluşları ile sigorta şirketleri birbirlerine değer yaratan iki önemli paydaştır. Aslında özel sağlık sigortacılığının gelişimi ve sağlık hizmetlerinin finansmanı daha sağlıklı ve öngörülebilir bir zemine oturduğunda bundan en büyük faydayı yine sağlık kuruluşları sağlayacaktır. En temel beklentimiz, sağlık kuruluşlarının bunun bilincinde olmaları ve sigorta şirketleriyle ilişkilerini bu perspektiften değerlendirmeleri.

Öte yandan her iki taraf arasında kurulacak ilişkide dengeli bir fiyatlandırma politikası izlenmesi, iş ve hizmet süreçlerinde açık ve şeffaf iletişim kurulması kritik önem taşıyan konular arasında bulunuyor. ■

Doğru ve Zamanında Tanının Sağlık Sistemine Etkisi

Dünya genelinde sağlık sektörünün en önemli başlıklarından biri, akut ve kronik hastalıklara sahip kişilerin ihtiyaçlarını karşılamak. Ülkeler bir yandan hastaların bakıma erişimi için çalışırken, diğer yandan sağlık harcamalarını sürdürülebilir kılmak için çabalıyor. Bu noktada etkili ve verimli sağlık hizmetlerine rehberlik eden erken ve doğru teşhis, hasta sağlığı açısından büyük fayda sağladığı gibi maliyetler konusunda da sağlık sistemine yardımcı oluyor. **Abbott**'un sağladığı erken tanı ve teşhis çözümleri sayesinde hastalar hastalıkları ilerlemeden tedavi görebildikleri gibi bu tarz önleyici sağlık hizmetleri sayesinde de harcamalar önemli bir ölçüde azaltılmış oluyor.





Doğru tanı, tıbbi ürünlerin daha verimli kullanılmasını sağlıyor

Akut ve kronik rahatsızlıklar da dahil hemen hemen tüm hastalıklarda zamanında teşhis ve ardından uygun klinik tedavi ile iyileşme sağlanması ya da hastaların daha sağlıklı ve daha uzun yaşayabileceği biliniyor. Çünkü teşhis, doğru tedavinin seçilmesini sağlayarak, sağlık profesyonellerinin uygun önleyici müdahaleleri hayata geçirmesine yardımcı oluyor. Aynı zamanda bakım yollarını ve yönetimini optimize edebilen hayati tahmin verileri sağlayarak hastalara fayda sağlayabilecek bilgiler sunuyor.

Teşhis bilgileri, örneğin üreme, beslenme ve yaşam tarzındaki değişikliklerle ilgili bilinçli seçimleri de mümkün kılabiliyor. Ayrıca tanısal bilgiler, hastaneye yatışların önlenmesine veya kısaltılmasına, uygunsuz ilaç kullanımının azaltılmasına veya hastalık izni süresinin kısaltılmasına yardımcı olabiliyor. Böylece maliyet kontrolü açısından ekonomik değer getirmenin yanı sıra iyileştirilmiş sağlık sonuçlarını teşvik ederek nihayetinde tıbbi ürünlerin daha verimli kullanılmasını sağlayabiliyor. Yani tanı, hasta yönetimini ve sağlık sistemlerinin ekonomik verimliliğini dolaylı olarak etkileyen bilgiler sağlıyor.

Zamanında önleyici ve tedavi edici müdahaleler gerçekleştirilebiliyor

Tanı teknolojilerinin sağladığı bilgilerin sağlık sistemleri ve sağlık kurumları için önemli etkileri söz konusu. Teşhis bilgileri, kronik hastalıkları veya yüksek riskli diyabet, kanser gibi hastalıkları erken evrelerde belirleyerek maliyetlerin kontrol altına alınmasını destekliyor. Doğru ve erken tanıyla zamanında önleyici ve tedavi edici müdahaleler gerçekleştirilebiliyor, bu da hastalığın ilerleme riskinin ve hızının kontrol altına alınmasını sağlayıp, tedavi ve gerçekleşebilecek kalıcı rahatsızlıkların uzun vadeli maliyetlerini azaltabiliyor. Teşhis bilgileri, ayrıca kalp krizi gibi akut durumların daha erken saptanmasını sağladığı için yaşam kayıplarını ya da kalıcı hasarları azaltabiliyor.

Kaynak israfını önlüyor

Doğru teşhisle elde edilen değer; hastaneler, poliklinikler, laboratuvarlar ve patoloji üniteleri gibi sağlık kurumlarının performansında da önemli bir rol oynuyor. Teşhis bilgileri, hastanın acil durum önceliğini geliştirerek, yatış hasta sayısının düşürülmesini, dolayısıyla sağlık hizmetlerinde kaynak israfını önleyebilir.

Abbott'un çözümleriyle donatılmış laboratuvar ve patoloji tesislerinde zamanında ve doğru teşhis ile ekonomik verimlilik sağlanabiliyor. Teşhisler, kritik belirtilerin kısa sürede doğru ve güvenilir bir şekilde saptanmasını sağlıyor. Hatta aynı anda birden fazla hastadan birden çok belirti tespit edebiliyor. Bu teknolojiler, işlem maliyetlerini ve bekleme süresini azaltacak şekilde geri dönüş süresini iyileştiriyor. Güvenilir ve tekrarlanabilir testler, doku örneklerinin yeniden test edilmesi ihtiyacını ve potansiyel olarak ek doku veya kan örnekleri alınmasını azaltıyor. Örneğin, erken ve doğru tanı akut kalp hastalığının hızlı bir şekilde ekarte edilmesini, dolayısıyla acil servisteki hasta akışını iyileştirebiliyor. Bu da sağlık profesyonellerinin iş yoğunluğunu, yatakların yoğunluğunu ve bekleme sürelerini azaltabiliyor. Laboratuvarda veya bakım noktası testlerinde yenilikçi tanı çözümleri, elektronik sağlık kayıtlarından, hastane taleplerinden ve diğer dijital verilerden elde edilen verilerle entegre edilebiliyor. Bu bilgi, klinik karar destek sistemlerine dahil edilebiliyor ve sağlık sonuçlarının ölçülmesini mümkün kılıyor. Böylece maliyetleri düşürürken, sağlık hizmeti kalitesini hem ülke genelinde, hem de sağlık kuruluşu özelinde artırıyor. ■

BS
KURUMSAL
SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD.ŞTİ.

İyi bir sigorta partneri hayatınızı çok kolaylaştırır

Sektörel Uzmanlıklarımız

- Mühendislik
- Sağlık
- Lojistik ve Taşımacılık
- Yangın
- Tüm Sorumluluklar
- Kurumsal ve Çok Uluslu Firma Çözümleri
- Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme Çözümleri



Mustafa Kemal Mah. 2139 Cad. 2/13 Çankaya / Ankara
0312 219 55 48
www.bskurumsal.com.tr
info@bskurumsal.com.tr

Sağlık Sigortaları Üzerine Düşünceler ve Öngörüler

FEZA GÜREL - BS Kurumsal Teknik Müdürü



Bugün konumuz elementer branşlardan biri olan Sağlık Sigortaları. Bu konudaki mevcut durumu ve gelecek tahminlerimi paylaşmaktan mutluluk duyacağım. Bir taraftan da bu konu özelinden hareketle aslında neden istediğimiz yerde olamadığımızın da tartışması niteliğinde değinilerim olacak. Farklı detayları belirtmek ve gördüğüm gerçekleri burada açıkça ifade etmek arzusundayım zira sigortacılık konusu üzerine her gün o kadar çok makale, yazı ve değerlendirme okuyorum ki, inanın neredeyse hepsi birbirinin aynı. O nedenle bize ayrılmış bu sayfalarda, her yerde bulabileceğimiz istatistik verilerden ziyade, kopya metinlerden uzaklaşıp, tecrübelerim çerçevesinde gelecek tahminlerimi aktarmak istiyorum. Amacım günün sonunda, sektör çalışanlarına ve yöneticilere, bir bütünün unutulmuş ve/veya çok başka sorunlar nedeniyle ikinci plana bırakılmış parçalarını hatırlatmaktır. Çünkü gerçek sorunları zamanında konuşursak bir değer yaratabileceğimize ve sektöre bir çağrı yapabileceğimize inanıyorum. Ben bugün bu inançla kısaca şirketimizin bakış açısından da bahsedeceğim. Biraz ülkemizdeki sigortaya bakış açısını kendi penceremden anlatacağım ve az biraz da gelecek tahminlerimi sunacağım.

BİZ

Öncelikle biz konuya nasıl bakıyoruz onun üzerinden geçmek istiyorum. Biz ağırlıklı olarak kurumsal danışmanlık çizgisinde uzmanlık alanları geliştirmiş, alışılmış sigortacılıktan uzun bir zaman önce uzaklaşmış bir ekibiz. Alışılmış sigortacılık derken, fiyat rekabetinin getirdiği pazar kavgaları yüzünden, ürünü sigorta şirketinden alıp müşteriye en ucuzunu satan ve bir daha da hiçbir şeye karışmayan, hatta prim büyüklüğüne sahip dağıtım kanallarının küçükleri yuttuğu bir yapıda, zaten komisyon oranlarının ve kazançların teknik kârsızlık ve garantici reasürans anlaşmaları nedeniyle azaldığı bir ortamda kaçınılmaz olarak gelişmiş 'komisyonculuktan' bahsediyorum. İşte biz bu yapıdan etkilenmemek adına komisyonculuktan uzak durmaya çalıştık ve geldiğimiz noktada bu yaklaşımın doğruluğunu da birçok kez test ettik. Hep sahadaydık ve çok önemli saha tecrübeleri edindik. Sektörümüzdeki güvensiz ortamın etkilediği müşterilerimizin temel sıkıntılarını gördük, sigorta şirketlerinin çıkmazlarına şahit olduk ve en önemli sektör sorunlarından biri olan 'güvensizlik' ortamında, farklı bir yerde durmaya çalıştık. Bugün sigorta satmaktan önce sigorta danışmanlığına önem verişimiz de bu sebepledir. Yolumuz uzun ama sektöre ve sigortacılığa katkı sağlama önceliğimizden bugüne kadar ödün vermedik. Biz böyle bakıyoruz. Her dağıtım kanalı gibi etik kurallarımız, yetkinliğimiz ve satış yeteneklerimiz var ama müşterilerimiz tarafından bakıldığında, fiyata olan duyarlılık nedeniyle henüz ülkemizde değeri anlaşılamamış sigorta danışmanlığı hizmetini de sunmanın sektörel gelişmeye önemli katkılar sağlayacağına, algıda kalıcı değişiklikler getireceğine, sigortalılarımızı ve adaylarını geleceğe hazırlayacağına inanıyor ve bu yolda devam ediyoruz. Bizim şansımız masanın her iki tarafını da bilen bir ekibe sahip oluşumuzdur. Profesyonel iş hayatında edinmiş olduğumuz bilgi ve tecrübelerimizi, becerilerimiz ve istekli duruşumuzla birleştirip genele göre çok daha başarılı sonuçlar elde edebiliyoruz. Malum, ülkemizdeki algı ve bakış açısı, dünya geneline göre sektör ayırmaksızın çok farklıdır. Sigortacılık özelinde bu algı ve bakış açısını biliyor ve ona göre stratejiler geliştiriyoruz.

SAĞLIK SİGORTALARI ÖZELİNDE BİLGİ VE TAHMİNLER

Gelelim 6 milyon civarında müşterisi olan sağlık sigortalarına. Benim çerçevemden durumun nasıl göründüğünü mümkün olduğunca sizi sıkmadan ve gelecek tahminlerimle birlikte anlatmaya çalışacağım. Bu rakam üzerinden gittiğimizde klasik bir cümle olacak ama sağlık branşının Türkiye'de gelişime gerçekten çok açık olduğu net olarak gözüküyor. Çok uzun süredir dağıtım kanallarına ciddi hedefler verip, kampanyalar düzenleyerek ve reklam destekleriyle büyüme sağlanma-

ya çalışılıyor ancak özel sağlık sigortalarındaki büyüme bir türlü istenilen seviyeye ulaşamıyor. Bu ilerlemenin yavaş olması sebebiyle tamamlayıcı sağlık ürünü hazırlandı ve alt yapı çalışmaları tüm branşlardan daha hızlı tamamlandı. Başta çekimser davranılan bu ürün, bildiğiniz üzere kısa sürede de yaygınlaşmaya başladı, çünkü artan maliyetler nedeniyle özel sağlık sigortaları daha üst gelir grubuna hitap etmeye başlamıştı. Bu sigorta çeşidi tanım olarak şöyle; Sigorta başlangıç tarihinden itibaren ortaya çıkan hastalıkların, muayene, tetkik ve tedavi giderlerini poliçedeki teminatlar kapsamında karşılamaktadır. Ancak bu poliçede SGK geri ödeme kuralları ve özel şartları geçerlidir. Devlet destekli bir sigorta türüdür ve adı üstünde olduğu gibi SGK'nın karşılayabildiği tutarı aşan ve sizin cebinizden ödemek zorunda kalacağınız kısmı için tamamlayarak koruma sağlar

Peki ve bu konudaki gerçekler nelerdir, biraz inceleyelim.

TSS, aslında kamu sağlık/hastalık sigortası fonunun, halkımızın sağlık hizmeti beklentilerini, sağlık personelinin hak ettiği gelir beklentisini ve gelişen tıp teknolojilerini karşılayacak güçte olmaması sebebiyle ortaya çıkmış bir poliçedir. Ülkemizdeki sosyal güvenlik sistemi, tüm dünyada da olduğu ve sigortacılık temel prensiplerinin de desteklediği gibi, masrafların paylaşılması yoluna gitmek zorunda kalmıştır. Bu sebeple sağlık hizmeti sunucularının kendi ödediği hizmet bedelinin 3 katına kadar özel sağlık hizmeti farkının hastalardan alınmasına müsaade etmiştir. Şunu söyleyebiliriz ki, artan maliyetler, yaşlanan nüfus ve artan hastalıklar nedeniyle artık ülkemizde de tüm dünya genelinde olduğu gibi vatandaşlarının yüksek kalitede tedavi giderleri ancak kısmen karşılanabilmekte ve kalan kısım vatandaşın cebinden çıkmaktadır. TSS, çıkan farklar konusunda şu an için gerçek bir kurtarıcıdır.

Peki gelecekte bizi neler bekliyor?

Değişen çok şey olacaktır. Gelecekte insana yakışır, yüksek kalitede ve en son imkânlarla hastalıkların tedavi edilmesinin maliyeti ile kamu sosyal güvenlik sisteminin ödediği tutarlar arasındaki fark o kadar yükselecektir ki, tamamlayıcı sağlık sigortasının karşılaması gereken tutar devletin ödediğinin 3 katından çok daha fazla, belki de 10 katına kadar çıkacaktır. Bir başka deyişle devlet özel sağlık hizmetinin %20'sini dahi karşılayamayacak duruma gelebilir. Bu nedenle yakın gelecekte TSS primlerini düşük tutmak da mümkün olamayacaktır. Özetle sektör giderek TSS primlerini yükseltmek zorunda kalarak yaygınlaşma umudunu yitirebilir. Peki çözüm nerededir? Öncelikle üzerine basarak belirtmek isterim ki; asla bir kanibalizm yaşanmasına müsaade edilmemelidir. TSS ürünleri, temel özel sağlık sigortası poliçelerinin satışı ile rekabet halinde kesinlikle olmamalıdır. Ürünler ve modellerin tekrar bir an önce gözden geçirilmesi şarttır. Yoksa yakın gelecekte ciddi bir çıkmaza girmek kaçınılmaz olacaktır. Aslında gidilecek çok yol olduğunu biliyoruz ama bu süreçten mümkün olduğunca az hasarla çıkmamız gerekiyor.

Bana göre doğru bir sigortacılık bakış açısıyla, aslında satın alınması gereken poliçenin sadece yatarak tedavi teminatlarını içeren bir sigorta poliçesi olması gerektiği aşikardır. Ben hep böyle düşündüm ve sektöre ilk girdiğim dönemlerde sadece bu poliçeyi satarak Türkiye Şampiyonu olmuş ve kârlılıkta en değerli satış danışmanı seçilmiştim. Gelecek günler taraflar için doğruyu gösterecek gelişmelere gebedir. Sigortacılığın temel prensiplerinden olan hasara katılım prensibini zaten kimse istemiyorken nasıl ilerlenmesi gerektiğine dair biz şimdiden yeni modeller bulamıyorsak, sistem kendiliğinden bize doğru yolu gösterecektir.

Ömür boyu yenileme garantisi ve kazanılmış haklar bakımından özel sağlık sigortası müşteriyi daha fazla korurken, müşteriler daha çok bugünü ve cebinden çıkacak parayı düşünmeye devam ediyor. Tamamlayıcı sağlık sigortası şu an müşteri isteklerine daha yakın daha kolay satın alınabilir bir poliçe türü gibi görünse de gelecekte bunun değişeceğine inanıyorum. Diğer yandan tamamlayıcı sağlık sigortalarının sigortaya başlangıç ve alışkanlık yaratmak için doğru bir ürün olduğunu da kabul etmemiz gerekiyor. Zaten tamamlayıcı sağlık sigortası özel sağlık poliçesine göre çok daha hızlı yol almasının ana sebebi primlerin daha düşük olmasıdır. Özellikle yatarak tedavi primlerinin genç yaşlarda 200-300 TL bandına düşebiliyor olması da, ürünü orta gelirli kitle için satın alınabilir hale getirmiştir. Günün sonunda genel durumu değerlendirdiğimizde nüfusumuzun henüz %10'u bile sağlık sigortası sistemine girmemiş durumdadır. Hedef öncelikle bu oranın %25'e çıkarılması ise bir süre daha tamamlayıcı sağlık sigortası müşteri sayısının giderek artması desteklenecektir. Sadece bu hareket bile pazar açısından ciddi bir fırsatın olduğunu bizlere gösteriyor. Şu an en büyük sorun, poliçelerdeki fiyat artışları olarak görülüyor ama emin olsunlar ki fiyatlar daha da artacak. Bu çerçevede tavsiyem, sağlıklıyken bir an önce herkesin poliçe yaptırması yönündedir. Vakit kaybetmeden haklar ve indirimler kazanmalılar.

Şirketler tarafında da bazı rahatsızlıklar baş gösterecektir. Her şeyden önce uzun vadede poliçe primlerinin ödenebilir olmaktan çıkması ve müşteri tercihlerinin daha küçük teminatlı poliçelere eğilim göstermesi prim büyüklüğü peşinde koşan kanalları çok üzecektir. Hastane-Network anlaşmalarının sigorta şirketlerince daha iyi şartlarda yapılması kavgalarının başlayacağını söyleyebiliriz. TSS'de büyük şehirlerde olduğu gibi Anadolu'da da yol kat edilmesi yönünde ciddi



çalışmalar olduğunu biliyoruz ve Anadolu'da orta segmente hitap eden SGK anlaşmalı hastanelerin yaygınlaştığını görüyoruz. Özel hastane ve özel sigorta şirketleri bu açıdan birbirini destekliyor, iş birliği planları yapıyor. Netice itibari ile bu alandaki gelişmeler her iki sektör açısından ciddi fırsatlar barındırıyor ama suistimallerin önlenmesi için gerekli tedbirlerin halen alınamadığına da şahit oluyoruz. Bununla birlikte, sigorta şirketleri tıbbi danışmanlık hizmet kapsamlarını geliştirerek hastane maliyetlerinin düşmesini sağlamaya bile çalışabilirler ve bu şekilde hasar prim oranını kontrol altına almaya çalışacaklardır. Bana göre kullanım yapmayan ya da belli bir makul oranda kullanımı olan sigortalılara poliçe yenileme dönemlerinde daha makul/cazip primler sunmak müşterilerin hasar prim oranının düşmesini sağlamak belki de daha güvenilir, kalıcı ve davetkâr bir yöntem olabilir.

Aslında konu her zaman kârsızlık olmuştur ve tahmin edeceğiniz gibi gelecekte de en çok bunu konuşuyor olacağız. Bu sorun etrafında yıllardır dönüp duruyoruz. Oysa şirketlerin Hasar/Prim dengesini etkileyen iki ana faktör vardır. Birincisi doğru underwriting ve optimal primlerin doğru hesaplanamıyor olması, ikincisi ise sağlık hizmeti veren kurumlara hizmet karşılıklarının doğru ödenememesidir. Maalesef ülkemizde her ikisi de aradan geçen otuz yıla rağmen hiç geliştirilememiştir. Primler en primitif şekilde sadece retrospektif bilanço kâr/zararına göre, sigortalı nüfusun basit demografik verileri ile hesaplanmaktadır. Hastaneler ile, tabiri caizse "gücü yetene pazarlığı" yapılmakta, hasar incelemeleri ise "orantısız yetkinlik" gölgesinde yapılmaktadır. Yani hasar incelemelerinde sigorta şirketleri hastane karşısında eşit tartışamamaktadır çünkü hastane yönetimleri bu amaca yönelik toplantılarda hemen geri çekilip doktorlarını sahaya sürmektedir. Burada sağlık kuruluşlarından beklenen özel sağlık sigortalısı nüfusunu artırmaya destek olacak şekilde çalışmalarıdır ama onlar da konuya sektörel değil ister istemez kendi kârlılık çerçevelerinden bakmaktalar. Burada hastanelere düşen rol, gereksiz işlemleri azaltmak, önleyici tedavileri artırmak, hasta eğitimine önem vermek ve komplikasyonları azaltmak yönünde olmalıdır ancak hastaneler "Gereksiz Aşırı Hizmet" vermeyi tercih etmektedirler. Aşırı hizmet uzun vadede sektörün en büyük düşmanıdır bunu da belirtmeden geçemeyeceğim. Hastaneler artık sadece "iyi hizmet" vermeye odaklanmalıdırlar.

Hasta-Doktor arasındaki para ilişkisini ortadan kaldıran sigorta sistemini büyütmek için modeller geliştirmek, sağlık hizmeti sektö-

rünün en verimli ve sürdürülebilir finansman modeli olmalı ve taraflar bunun için birlikte çalışmalıdırlar. Gerçek şu ki; sağlık hizmeti maliyetleri artışı, teknolojideki gelişim hızıyla doğru orantılıdır ve bu artışlar her zaman enflasyonun üzerindedir. Bilişim, iletişim, uzay teknolojileri dahi çoğunlukla sağlık alanında çıktılar sağlamaktadır. Bu durum sektördeki sürdürülebilirliğin önündeki en büyük zorluklardan bir diğeridir. Prim havuzunu büyütmek zorunda olduğumuz aşikârdır ve bunun yolu primleri azaltarak sigortalı sayısını artırmaktan mı geçiyor yoksa başka bir yol mu bulmak lazım, kafa yormak gerekiyor ki maalesef gelecekte çözüm alternatifleri daha da azalacaktır. İşte tam bu bölümde çok ciddi bir gelişmeyi aktarmam doğru olacaktır. Bu aktarımımı, birbirini tamamlayan farklı konularda verdiğimiz danışmanlık kabiliyetlerimiz çerçevesinde uyarı olarak da değerlendirebilirsiniz.

Şöyle ki;

Sektör çok yakın zamanda yeni sigorta sözleşmeleri standardı olan UFRS 17 ile tanışacak gibi görünüyor ve buna ne kadar hazırlıklıyız inanın bilemiyorum. UFRS 17 incelendiğinde görüyoruz ki, artık ayrılan rezervlerin başlangıç etkileri çok daha sarsıcı olacaktır. Bu durum, riski tahmin edilebilir tüm ürünlerde satış stratejilerini, ürünlerin devamlılığını ve kârlılığı negatif yönde etkileyecektir. Bu da aktüeryal çalışmaların hızlanacağına ve aktüerlerin çok ciddi bir sınavdan geçeceğine işarettir. Sigorta şirketlerini bekleyen bu zorlu dönemi mümkün olduğunca az hasarla atlatmalarını diliyorum.

Ve evet biliyorum genel olarak karamsar bir tablo çizmiş olsam da maalesef ve fakat iyi ki daha kat edecek çok yolumuz var. Yine de bugün ulaştığımız büyüklük, hep olumsuz süreçler geçirmiş olan sektörümüz için hiç de azımsanmayacak düzeydedir.

ALGI VE BAKIŞ AÇISI

Burada sigortacılığın birçok yerde yazılı kısa tarihine girmeden nasıl algı yönetimi yapılabildiğini göstermek adına, ilk zamanlarda kullanılan satış hilelerinden biraz bahsedip ve biraz da toplumun bakış açısını farklı bir örnekle değerlendirmek istiyorum. Sigortacılığın ülkemizdeki ilk zamanlarında, poliçe satabilmek için iş yerlerine bedava cam kırılması sigortası düzenlendiğini, sonra da gece camları kırıp hemen ertesi gün hasarların ödendiğini duyanlarınız olmuştur. Gerisi çorap söküğü gibi gelmiş, yenilemeleri ücretli yaparak gerçek poliçe satışları yapılmıştır. Belki de sigortacılık algısı böyle bir hileyle değiştirilmiştir ne dersiniz? Bana inanın böyle gelişmiştir. Belirsizlik ile Risk arasındaki farkın müşteriye hileli de olsa anlatılabildiği yegane örneklerdendir. Belirsizlikte, bilinemeyen durumların olasılıkları söz konusu iken, riskte ise bir sonucun olasılığının belirlenmesi söz konudur. Yani sonucun sigortalanması mümkündür ama belirsizlik sigortalanamaz. Bunun anlatılmasıyla başlanmalıdır. Aynı şekilde ülkemizdeki ciddi engellerden biri olan kaderci bakış açısının aşılmasında da konunun kaderin önüne geçmek değil, kader tecelli ettiğinde zararı kimin karşılayacağının belirlenmesi olduğunun anlatılması toplumun sigortacılığa bakış açısını değiştirebilecektir. Mesela bir camiinin minaresine paratoner yerleştirilmesinin sebebinin sorgulatılması gerekir ki sigorta algısı değişebilsin. Hatta biraz daha ileri gidecek olursam belki de sektörümüz savaş yıllarındaki sigortacılık faaliyetlerinde, ödenmeyen hasarlar sebebiyle, ceddinin yaşadığı farklı farklı tecrübelerinden dolayı engel yemiş ve bu bilinç bir türlü oturmamış, nesilden nesile geçememiştir. Sektörümüzde önemli gelişmelerin kaydedildiği ama bir o kadar da süregelen sıkıntıların devam ettiği bir ortamda, halen istenilen seviyede olamayışımızın sebebi böyle bir kültürden geliyor oluşumuzdur belki de ne dersiniz?

Diğer taraftan sigortacılığın temel prensiplerinden bazılarının, sigorta alıcısının hiç hoşuna gitmiyor olmasının da satın almalarda etkili olduğu bilerek, dağıtım kanallarının doğru bilgi aktarımı yapmasını sağlamalıyız. Zaten şu anda azami iyi niyet prensibini pek göremiyoruz ayrıca zaman zaman halefiyet prensibini hayata geçirmenin ne kadar zor olduğunu biliyoruz. Ağırlıklı olarak, bir zorunluluk sebebiyle poliçe satın alan, okumayı değil sağda solda anlatılanları dinlemeye meyilli bir müşteri grubu ve komisyoncu aracılar nedeniyle yakın sebep prensibi de müşteriler tarafından bir türlü anlaşılamıyor ve çoğu zaman şikâyet konusu oluyor. Hasara katılım prensibi de zaten "parasını ödedim poliçem her şeyi ödesin" bakış açısıyla kabul görmüyor. Böyle bir ortamda poliçe satabilmenin ne kadar zor olduğunun hepimiz farkındayız. Tüm bu zorluklar çerçevesinde, sadece mali kârların konuşulduğu enflasyonist dönemlerden farkı kalmayan ve tüm kanalların birbirine olan güvensizliğinin üst seviyede olduğu bir sektör haline dönüşmeden, özellikle sağlık sigortalarının da içerisinde bulunduğu elementer sigortacılık tarafında sürdürülebilirlik adına, geleceğe dair planlamaların kademeli olarak ele alınması şarttır. Her şeyden önce kesinlikle bir an önce farklı modellerin oluşturulması gerektiğinin de burada altını çiziyorum. Ülkemizde halen sigorta bilincinin istenen seviyede olmadığını kabul etmeliyiz ve yakın bir gelecekte mevcut zorluklar ve engellere ilaveten karşılaşılabilecek yeni ve yabancı olduğumuz sorunlara şimdiden hazırlıklı olmalıyız.■



Artı İstanbul Cerrahi Grubu: "Hedefimizi gerçekleştirmenin ancak bir ekip çalışmasıyla mümkün olacağını düşündük"

Prof. Dr. BİLGİ BACA - Artı İstanbul Cerrahi Grubu Kurucu Üyesi

Artı İstanbul Cerrahi Grubu, Türkiye ve dünyada birçok ilki gerçekleştiren, alanında binlerce cerrahi operasyon deneyimi bulunan cerrahlara sahiplik ediyor. Grubun kurucularından Prof. Dr. Bilgi Baca, oluşumun nasıl bir hedefle yola çıktığını, pandemi sürecinin etkilerini ve uyguladıkları ameliyat yöntemlerini hospitalmanager'a anlattı.

H.M: Artı İstanbul Cerrahi'den kısaca bahseder misiniz?

B.B: Artı İstanbul Cerrahi Grubu, alanlarında uzmanlaşmış profesör, doçent ve uzman doktorlardan oluşmaktadır. Grup içindeki doktorlar olarak Acıbadem Maslak Hastanesi, Acıbadem Altunizade Hastanesi ve Acıbadem Mehmet Ali Aydınlar Üniversitesi Atakent Hastanesi'nde görev yapmaktayız. Hepimiz İstanbul'un köklü üniversitelerinden olan İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Tıp Fakültesi'nde genel cerrahi eğitimimizi tamamladık. Bu ortak özellik bizim yıllardır uyum içinde, ekip olarak çalışmamıza olanak sağladı. Hedefimiz daima günümüzde hızla gelişen teknolojiyi kullanarak, kanıta dayalı tıp eşliğinde, ileri düzey cerrahi işlemleri güvenli ve başarılı bir şekilde uygulamaktı ve bu hedefi gerçekleştirmenin ancak bir ekip çalışmasıyla mümkün olacağını düşündük. Artı İstanbul Cerrahi Grubu da tam olarak bu amaçla doğdu.

H.M: Pandemi süreci ameliyatlarınızı nasıl etkiledi?

B.B: Pandemi tüm dünyayı etkilediği gibi bizleri de negatif yönde etkiledi. Hastalarımız haklı olarak toplu alanlardaki bulaş riskinden korktuklarından bir çok toplu alanlara gidemedikleri gibi hastaneye de gelmediler, bu yüzden muayene ve tetkik süreçleri gecikmiş oldu. Kanser tanısı henüz koyulmamış olan hastalarımız da ne yazık ki bu süreçten oldukça olumsuz etkilendi ve bazılarının tanıları ancak hastalığın ileri evrelerinde konulabildi. Acil ameliyat olması gereken hastalarımızı ameliyat edebildik fakat elektif dediğimiz acil olmayan ameliyatlarımızı ertelemek zorunda kaldık. Ancak ne yazık ki elektif ameliyatı olan hastalarımız da bu sarkmalardan dolayı çeşitli sıkıntılar çektiler ve içlerinden bazılarının sıkıntıları artma eğilimi gösterdiğinden onları elektif sınıflandırmasından çıkartarak acil ameliyata almak zorunda kaldık.

Şubat ayında olmamız ve 4 Şubat'ın Dünya Kanseri günü olması vesilesiyle okuyucularımıza bir hatırlatmada bulunmak istiyoruz. Kanser önlenebilir bir hastalıktır ancak bu hastalıkta tanının erken konulması elzemdir. Salgının etkisinin gitgide azalmakta olduğu bugünlerde lütfen gerekli önlemlerimizi alarak hastanelere ve doktor kontrollerine gitmekten çekinmeyelim. Erken tanı hayat kurtarır!

H.M: Kanser hastalarınız için bu süreçte almış olduğunuz farklı önlemler oldu mu?

B.B: Elbette oldu. Kanser gibi öncelikli bir durumu olan hastalarımızın kontrolleri pandemiden çok fazla etkilenmedi, görüşmeleri salgına karşı standart önlemlerimizi alarak her zaman yaptığımız şekilde tamamladık. Hastanelerimizin acil bölümüne gelen Covid şüpheli hastalar ise pandemi muayene odalarına ve gözlem odalarına alındılar ve kontrolleri pandemi polikliniğinde yapıldı. Yatış verilen hastalar ise odalarına götürülmeden önce Covid testine tabi tutuldu ve salgına yakalanmış olup yatması gereken hastalar ayrı bir katta pandemi servisinde yatırıldılar. Hastanenin aldığı bu sıkı önlemler sayesinde ve hastalarımızın da gerekli özeni göstermesiyle hemen hemen herkes salgından korunmuş oldu ve tedavilerin aksamaması sağlandı.

H.M: Ameliyat yöntemlerinden kısaca bahseder misiniz? Sizlerin tercihi ne yönde oluyor?

B.B: Ameliyat şekillerini ilk önce açık ve kapalı olarak adlandırabiliriz. Açık yöntemde ameliyat karnı büyük bir kesi ile açılarak yapılıyor.

Kapalı yöntem ise ikiye ayrılıyor; laparoskopik ve robotik. Kapalı yöntemlerde karın içi karbondioksit gazı ile şişirildikten sonra çok küçük kesilerden borular yerleştiriliyor ve ameliyat boruların içinden geçen aletler ile gerçekleştiriliyor. Karın içindeki buhar ya da sıvılar çeşitli kapalı sistemler ile dışarıya alınarak sıçrama riski minimalize edilmiş oluyor. Hem laparoskopik cerrahi hem de robotik cerrahi yukarıda belirttiğimiz yöntemi kullanıyor ancak robotik cerrahide ameliyat sırasında daha az kişiye ihtiyaç duyulur.

H.M: Robotik cerrahinin hastalarınıza sağladığı avantajlardan da bahseder misiniz?

B.B: Robotik cerrahi ile laparoskopik cerrahi avantajlarının kesişimi-





ni şu şekilde özetleyebiliriz:

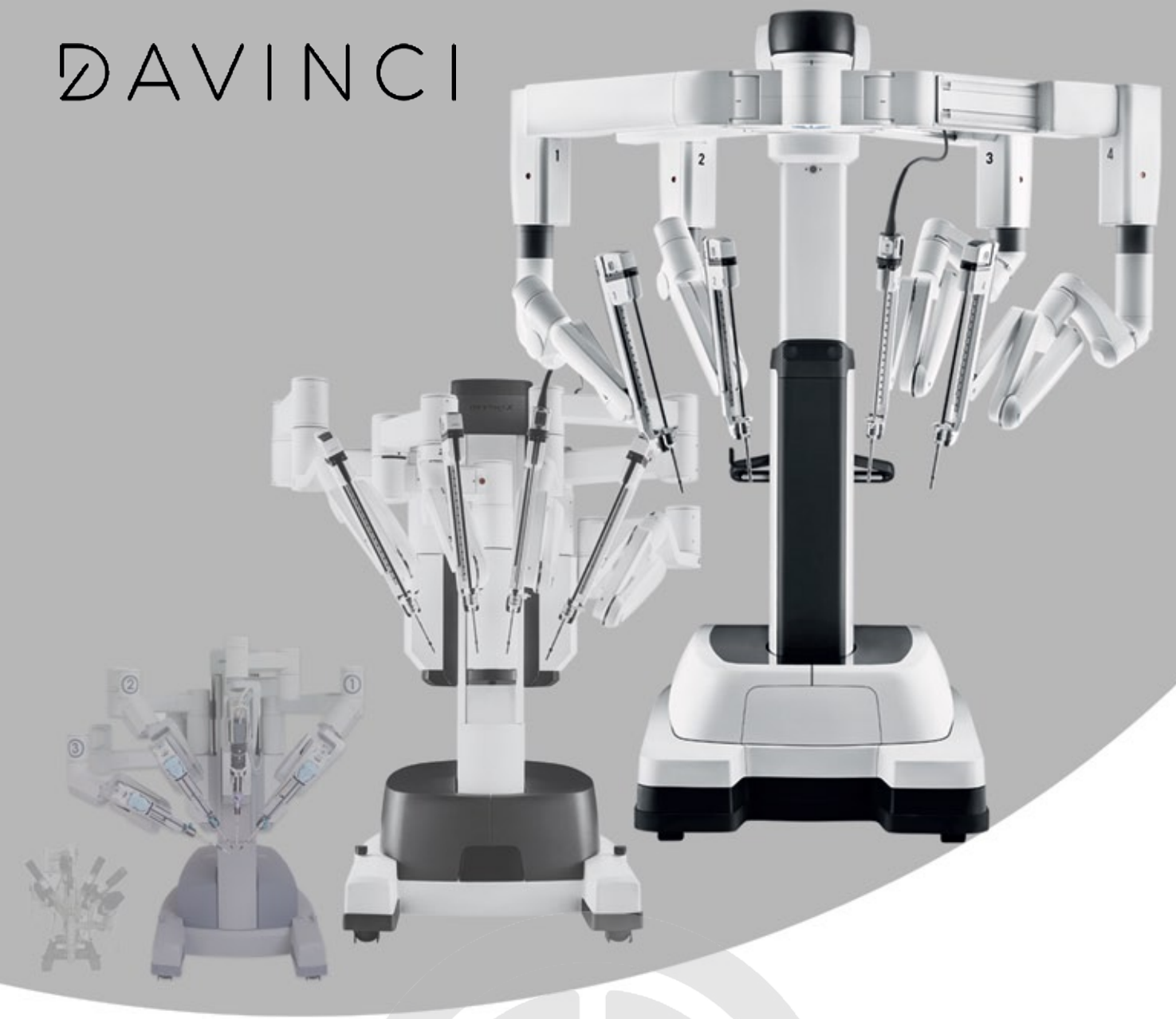
- Ameliyat sonrası az ağrı,
- kısa yatış süreleri,
- minimal kesiden dolayı iyi kozmetik sonuç,
- ameliyat sonrası karın içi yapışıklığın açık ameliyatlara göre daha az gözlenmesi.
- kesi yeri fıtığı gelişiminin çok düşük olması,
- daha az yara yeri enfeksiyon riski,
- daha az kan kaybı.

Robotik cerrahinin ayrıştığı noktaları ve kendine has avantajlarını ise şu şekilde özetleyebiliriz:

- Cerrahın konsolda oturmasından dolayı yorgunluğunun daha az olması sebebiyle uzun süren ameliyatlarda cerrahın konsantrasyonu dağılmaz ve ameliyat boyunca hastaya optimum seviyede tedavi sağlar.
- Kamerayı tutan ya da asistanlık yapacak doktora bağımlı olmaması sayesinde tüm ameliyat boyunca kontrol ameliyatı yapan cerrahta olur.
- Cerrahın elinin titreme olasılığının olmaması komplikasyon riskini azaltır.
- Aletlerin 540 dereceye kadar hareket kabiliyeti olması dikiş atma gibi işlemlerde kolaylık sağlar, insan bileğinin yapabildiği hareketlerden daha fazlasını cerraha sunar ve bu da ameliyatın başarısına etki eder.
- Kameranın 3 boyutlu ve yüksek kalitede görüntü sağlaması sayesinde derinlik algısı eklenir ve sinir gibi yapılar daha net görülür. Bunun yanı sıra robotik kameranın kızılötesi görüntüleme yapabilmesi de biz cerrahlar için büyük avantajlar sağlamaktadır. Bu görüntüleme gözün görebildiğinden bir adım ötesini bize göster, yani çıplak gözle göremediğimiz anatomik yapıların görüntülenmesini sağlar. Ameliyat sırasında aldığımız bazı kritik kararlarda robotik sistemde gördüğümüz kızılötesi görüntüler yol gösterici olmaktadır.
- Aletlerin kaldırma gücünün fazla oluşu özellikle obez hastalarda büyük avantaj sağlar.
- Ameliyat sırasında kullanılan damar kesme aletlerinin yüksek hareket kabiliyeti sayesinde damarlar daha doğru konumlandırılarak daha kısa sürede ve çevre dokulara daha az ısı yararak ameliyat yapmaya olanak sağlar. Bu hız ve düşük ısı yayılımı sayesinde sağlıklı dokular, özellikle de sinirler yaralanmaz ve hastanın yaşam kalitesine doğrudan etki eder.
- Ameliyat sırasında kullandığımız doku kapatma aletleri (stapler) robotik cerrahideki bir diğer önemli avantajımızdır. Laparoskopik ve açık cerrahide de kullanılan staplerlerin aksine robotik cerrahide kullanılan staplerler akıllı kapatma özelliğine sahiptir. Bu özelliği sayesinde saniyede binden fazla ölçüm yaparak bize dokuların kalınlığına dair bilgi verir ve komplikasyonların önüne geçmemize yardım eder.

Röportajın başında da belirttiğim gibi bizlerin tercihi daima hızla gelişen teknolojiden faydalanmak ve hastalarımızın da faydalanmasını sağlamak. Ancak sizlerin tercihi ne yönde olursa olsun, hastanemize geldiğinizde kendilerini size ve sağlığınıza adamış bir ekiple karşılaşacağınızdan kuşkunuz olmasın. ■

DAVINCI



10+ MİLYON YAPILAN TOPLAM DA VINCI OPERASYONU

27+ YIL BİLGİ BİRİKİMİ VE TECRÜBE

26 DA VINCI BİR HAFTADA KURULAN ORTALAMA SİSTEM SAYISI (2021)

21 SANİYEDE BAŞLAYAN YENİ BİR DA VINCI OPERASYONU

cordamed
BIOMEDICAL ENGINEERING



Siemens Healthineers, Kansere Karşı Mücadeleye Fark Yaratan Çözümleri ve Kapsamlı Portföyü ile Destek Oluyor

Kanserin tespit edilmesi, teşhisi ve tedavi planlaması karmaşık bir süreçtir ve çoğu zaman birden fazla hekimin katılımını, birden fazla muayene ve tetkik yapılmasını ve birden fazla tedavinin sorunsuz bir şekilde gerçekleştirilmesini gerektirir. Siemens Healthineers, sağlık kurumlarının hastalara mümkün olan en iyi kanser bakımını sunmasına yardımcı olmak için kapsamlı ve benzersiz onkoloji çözümleri sunuyor. Şirket, kısa bir süre önce Varian ile güçlerini birleştirerek kansere karşı mücadeleyi güçlendirdi ve kanser korkusunun olmadığı bir dünya vizyonuna önemli bir katkıda bulunmuş oldu.

Siemens Healthineers kanser bakım sürecini eksiksiz olarak ele alan geniş portföyü ile hastalara, sağlık profesyonellerine ve sağlık kurumlarına destek oluyor. Şirket, bu kapsamda yürüttüğü çalışmalarla, hekimlerin uygulamak istedikleri tedavileri en hassas ve istenilene en yakın şekilde uygulayabilmesinin yanında hasta güvenliğini ve konforunu sağlamayı, ayrıca kullanıcı hatalarını ortadan kaldırmayı, daha otomatize ve yazılım destekli çözümler ile daha fazla hastaya hizmet verirken personel yükünü azaltmayı hedefliyor.

Kanser, her yıl yaklaşık 10 milyon kişinin yaşamını yitirmesine yol açıyor. Bu sayının, 2030'lu yıllarda 13 milyona yükseleceği tahmin ediliyor. Dünya çapında 2020'de 19 milyonun üzerinde yeni vaka tespit edildi ve yaklaşık 10 milyon insan kanser nedeniyle hayatını kaybetti. Kanser, tek bir hastalık olsa da birçok varyasyonu bulunuyor ve 200'den fazla farklı kanser türü olduğu biliniyor. 2020'de en sık rastlanan ilk 5 kanser türü meme kanseri, akciğer kanseri, kolorektal kanser, prostat kanseri ve cilt kanseri olarak sıralanıyor. Yaşam kaybıyla sonuçlanan kanser türlerinde ise ilk sırada yaklaşık 2 milyon ölüm sayısıyla akciğer kanseri geliyor ve bunu kolorektal kanser, karaciğer kanseri, mide kanseri ve meme kanseri izliyor.

Yüzyıllardır insanlığın karşısındaki en önemli zorluklardan biri olan kanser, günümüzde sebebi bilinen ölüm nedenleri arasında kalp ve damar hastalıklarından sonra ikinci sırada geliyor. Ancak kanser hastalıklarının en az üçte biri önlenebilir, diğer üçte birlik oran ise erken teşhis ve doğru bakım uygulamalarıyla tedavi edilebilir. Bugün kanser hakkında her zamankinden daha fazla bilgi mevcut. Araştırmalar ve inovasyon kanser hastalığı bilgisinde, teşhis hızında, tedavi etkisinde ve kanserin önlenmesinde önemli atılımlara yol açtı. İnsanlığın kansere karşı yürüttüğü savaşta insanlık üstün gelebilir. Önleme, erken teşhis ve tedavi konusunda doğru stratejiler izlenerek her yıl milyonlarca hayatın kurtulması sağlanabilir.

Kansersiz bir gelecek için farkındalığı artıran ve harekete geçmeyi teşvik eden 4 Şubat Dünya Kanser Günü'nün 2022'de başlayan ve 2024'e kadar devam edecek 3 yıllık teması #closethecaregap (bakımdaki boşluğu kapat) herkes için kanser tedavisine daha adil ve daha eşit erişim sağlamanın önemine dikkat çekiyor. Bu tema ile bu yıl, dünya çapında kanser bakımındaki eşitsizlikleri anlamak ve tanımak hedefleniyor. Çünkü kanser bakımındaki eşitsizlik birçok kişinin yaşamını tehdit ediyor. Yaşadığı yer, etnik köken, cinsiyet, yaş, engellilik, gelir düzeyi, eğitim, toplumsal konum gibi faktörler doğru kanser tedavisine ulaşmak isteyen çok sayıda kişinin önünde engeller oluşturabiliyor. Ancak bakımdaki bu boşluk, milyonlarca kişinin ve sevdiklerinin yaşamında geri döndürülemez tahribatlara yol açabiliyor.

"Kapsamlı Kanser Bakımı" ve "Bakıma Erişim" Siemens Healthineers'ın 5 Önceliği Arasında

Kanser Günü'nün bakımdaki boşluğu kapama çağrısı, halihazırda Siemens Healthineers'ın stratejisinin de merkezinde yer alıyor ve beş önceliklerinden ikisi ile buna hizmet ediyor. Siemens Healthineers, 2025 stratejilerinin yeni aşaması olan New Ambition için hedeflerini şu şekilde ifade ediyor: "Biz, sağlık sektöründe çığır açan yeniliklere öncülük ediyoruz. Herkes için. Her yerde." Bu hedefleri kapsamında belirledikleri beş öncelik ile bugün sağlık sektörüne bağlı olarak dünyada yaşanan en büyük zorluklara yanıt sunuyorlar. Beş önceliklerindeki iki başlığı "Kapsamlı Kanser Bakımı" ve "Bakıma Erişim" oluşturuyor.

"Kapsamlı Kanser Bakımı"na öncelik vererek onkolojide teşhis ve teröpatik süreçleri iyileştirmeye odaklılar. Kısa bir süre önce Varian ile güçlerini birleştirmeleri de bu alanda büyük bir mesafe almalarında önemli bir rol oynuyor. Birlikte bakım sürecini eksiksiz olarak ele alan kapsamlı bir portföy sunuyorlar. "Bakıma Erişim"e verdikleri öncelik ise temel hedeflerinde de ifade ettikleri gibi her yerde ve herkes için sağlık hizmeti sunma amaçlarının altını çiziyor. Bugün yaklaşık 3 milyar insanın bakıma erişimi yok. Siemens Healthineers, bu yöndeki çalışmalarını artırarak her yerde, herkese sağlık hizmeti sunmayı hedefliyor.

Bu öncelikleri ve hedefleri yerine getirebilmek için hastalık ve tedavi sürecinde yaşam kalitesini artıracak ileri teknolojiye sahip sağlık çözümleri geliştirmekteler. Yapay zekâ yazılımlarıyla doktorların karar verme ve tanı koyma süreçlerini destekliyor, doktorların ve radyologların iş yükünü azaltıyor, tanı doğruluğunu artırıyorlar. Sundukları ürün ve hizmetlerle, tedavi sürecine yüksek katkı sağlayarak, başarı şansının yükselmesinde kilit bir rol oynuyorlar.

Hızlı ve Kesin Teşhise Yardımcı Olan Laboratuvar Diagnostiği Çözümleri

Siemens Healthineers, Laboratuvar Diagnostiği alanında sunduğu


Atellica IM 1600

çözümlerle kanser hastalarına erken evrede tanı konulmasında, hastalığın seyrinin izlenmesinde, takibinde ve tedavisinde sağlık profesyonellerine destek oluyor. Erken tanıda bulunabilmek ve kanser teşhisi almış hastaların tedavi süreçlerini takip edebilmek için hekimler, özellikle tümör belirteci testlerini ve tümörün özelliğine göre kan örneği, idrar örneği ve hatta vücut sıvılarının analizi ile çok çeşitli testler kullanabiliyor.

Siemens Healthineers **Atellica IM 1600** sistemi, **Advia Centaur** sistemleri ve **Immulite 2000** immunoassay sistemlerinde bulunan tanıya spesifik tümör belirteçleri testleri sayesinde doktorlar, erken teşhis yapabiliyor, ayrıca kanser tanısı konan hastaların tedavileri ile ilgili bilgilere ulaşabiliyor ve iyileşen hastalarda kanserin nüks edip etmediğini saptayabiliyor.

Siemens Healthineers immunoassay sistemlerinin çalıştığı onkoloji parametrelerinde,

- CA 15-3 ve Her-2 Neu ve BR 27.29 testleri ile **meme kanserinin,**
- CA19-9 testi ile **pankreas veya gastrointestinal sistem kanseri, akciğer kanserinin,**
- CA125 ile **yumurtalık kanserinin,**
- PSA, Serbest PSA, Kompleks PSA testleri ile **prostat kanserinin,**
- AFP testi ile **testis, karaciğer, pankreas, mide ve bağırsak kanserinin,**
- CEA testi ile başta **kolorektal kanser** olmak üzere **birçok kanser türünün,**
- Calcitonin, iPTH ile **tiroid kanserinin** tanı, tedavisi ve takibinde sağlık profesyonellerinin gerekli bilgilere kolayca erişebilmesi sağlanıyor.


Immulite 2000

Diğer taraftan, Hemogram veya CBC olarak bilinen tam kan sayımı testleri, lösemi başta olmak üzere pek çok kanser türünü teşhis etmeye yardımcı olan kolay, pratik ve güvenilir bir test sağlıyor. Günümüzde en yaygın kullanılan laboratuvar testlerinden biri olan Hemogram Testi ile kan hücrelerinin sayısı ve niteliği incelenerek anormal durumlar saptanabiliyor. Siemens Healthineers Hematoloji Laboratuvar çözümleri **Advia 2120i** ile beraber kanserin erken teşhis ve tedavisini mümkün kılıyor, doğru görüntüleme gibi tamamlayıcı tetkiklerin yapılmasına olanak sağlıyor.

Multipl Miyelom ise plazma hücresi adı verilen bir tür beyaz kan hücresinden kaynaklanan ve sık görülen bir kanser türüdür. Kanda veya idrarda bulunan spesifik proteinlerin ölçümü multipl miyelom tanısında önemli rol oynuyor. Siemens Healthineers geniş Plazma Protein test menüsü (İmmünoglobulinleri albümin ve beta-2-mikroglobulini, FLC Kappa ve Lambda) ve laboratuvar çözümleri (anemi, hiperkalsemi gibi) multipl miyelomun teşhis ve tedavi takibinde etkin rol oynuyor.

Görüntüleme

Kanser, bugün ülkemizde de birçok kişinin yaşamını tehdit etmeye devam ediyor. Türkiye'de her yıl yaklaşık 200 bin kişi daha kanser tanısı alıyor. Ülkemizde günde 450 kişiye, her 3 dakikada bir 1 kişiye kanser teşhisi konuyor. Yapılan araştırmalara göre 2030 yılında dünyada yeni vaka sayısının 27 milyon ve toplam kanser hastası sayısının 75 milyon olması bekleniyor. Ancak birçok kanser türü erken teşhis ve doğru tedavi sayesinde iyileştirilebiliyor. Teşhis ve tedavide ise görüntüleme çözümleri hayati bir işlev üstleniyor.

Onkolojide, tarama, teşhis, tedavi ve takip süreçleri için mükemmel görüntüleme hayati bir önem taşıyor. Kanseri etkili bir şekilde tedavi etmek için hem sağlık profesyonellerinin hem de hastalarının güvenebileceği çözümlere ihtiyaç var. Siemens Healthineers, görüntülemede sınıfının en iyisi çözümler sunmak için çalıştıklarını belirtiyor. Bilgisayarlı tomografi, MR ve moleküler görüntüleme dahil olmak üzere kapsamlı özel portföyleri, entegre yazılım platformlarıyla birleşerek etkili bir tedavi planı için ihtiyaç duyulan doğru görüntüleme bilgilerini sağlıyor. Taramadan, teşhis, takip, tedavi planlama ve tedaviye kadar her aşamada hem sağlık profesyonellerinin hem de hastaların hayatını kolaylaştıran çözümler sunuyorlar.

- **Mamografi - MAMMOMAT Revelation**

Tıbbi görüntülemenin her alanında yeni teknolojilerle çözümler sunan Siemens Healthineers,



MAMMOMAT Revelation

kadın sağlığı açısından en kritik konulardan biri olan mamografide de geniş ürün yelpazesiyle hizmet veriyor. Hasta konforunu artırıp tetkik sürelerini kısaltırken görüntü kalitesini iyileştirmeye odaklanan Siemens Healthineers'ın MAMMOMAT Revelation çözümü, görüntülemenin yanı sıra meme biyopsilerinde de fark yaratıyor. MAMMOMAT Revelation'ın 50° 3D HD Breast Tomosynthesis özelliği, pazardaki en geniş tarama açılarından birini sunuyor. Bu geniş açı sayesinde derinlik çözünürlüğü de artıyor ve böylece mükemmel kalitede 3D görüntüler elde ediliyor. Gerek sağlık çalışanları gerekse hastalar açısından bu, en küçük lezyonların bile görülebilmesi, dolayısıyla erken teşhis anlamına geliyor.

MAMMOMAT Revelation'ın bir başka önemli özelliği ise 3D HD Breast Tomosynthesis'e dayalı biyopsiler yapılmasına imkân sağlaması. Cihazda kullanılan HD Breast Biopsy çözümü, tek bir tıklamayla şüpheli alanların hedeflenmesini sağlıyor. Doğru noktadan alınan biyopsiler, ayrı bir cihaza gerek kalmadan 20 saniyede kontrol edilebiliyor. Böylece hastaların cihazda geçirdiği süre kısalırken, sağlık çalışanlarının iş akışı da hızlanıp iyileşiyor. Hasta konforuna katkıda bulunan bir başka özellik ise Personalized Soft Compression. MAMMOMAT Revelation'ın bu özelliği sayesinde meme sıkıştırma işlemi yumuşatılıyor ve sıkıştırma gücü otomatik ve kişiye özel olarak ayarlanıyor. Kısacası MAMMOMAT Revelation, gerek hasta gerekse sağlık çalışanları açısından maksimum seviyede konforlu, hızlı ve etkili bir mamografi süreci sunuyor.

MAMMOMAT Revelation titanyum filtreli, kontrastlı görüntüleme ile lezyonları güvenle saptar ve tanı kolaylığı sağlar, Insight BD doğrudan meme yoğunluğu ölçümü ile hasta daha yanınızdayken, anlık risk stratifikasyonu yaparak hasta bakımında kesin sonuçları artırılmasına olanak sağlar.

Insight 2D ve 3D ile yüksek kalitede sentetik görüntüleme imkânı sağlar. Mamograma benzeyen Insight 2D önceki görüntülerle karşılaştırma yapmak için idealdir. Bununla birlikte, tomosentez kesitleriyle aynı veri dizisinden oluşturulduğu için dozu %40 oranında düşürmektedir. Aynı veriler tomosentez okumasını hızlandırmak amacıyla 3 boyutlu olarak da yüksek kalitede görüntülenebilir. Tomosenteze ilave olarak kullanılan Insight 3D'nin diagnostik doğruluğu mamogramdan daha yüksektir. Ayrıca, mikrokalsifikasyonların bir bakışta daha kolay analiz edilmesini destekler.

- **Moleküler Görüntüleme - Biograph Horizon**

Siemens Healthineers'ın Flow-Motion™ teknolojisini kullanan Biograph Horizon, görüntüleme sırasında durdurup çalıştırma gerekliliğini ortadan kaldıran bir PET-CT sistemidir. Biograph Horizon, FlowMotion teknolojisi sayesinde, planlama ve tarama işlemleri, hasta masasının tek bir hareketiyle yapılabiliyor. Biograph Horizon, en zorlu hastalıkların tanı ve tedavisinde olağanüstü ilerleme kaydetmenin önünü açıyor. Diğer PET-CT cihazlarında bulunmayan Flow Motion özelliği ile hastanın ihtiyacına özel çekim protokolleri oluşturabiliyor; multiparametrik çekim özelliği ile de hastalığın tespiti çok daha ayrıntılı olarak yapılabiliyor.

Biograph Horizon, 400×400 matris rekonda 87 mm^3'lük yüksek bir çözünürlük sunuyor. En küçük detayların bile tespit edilebilmesi, tanı ve tedavi sürecine katkı sağlayarak gereksiz cerrahi işlem ve biyopsilerin önüne geçilmesine yardımcı oluyor. Sistemin sunduğu yüksek teknolojili Time



Biograph Horizon

of Flight (ToF) özelliği sayesinde hastanın taranması için damar yolundan enjekte edilen radyoaktif madde çok daha düşük dozlarda kullanılabiliyor ve azalan doza rağmen yüksek çözünürlüklü görüntüler elde edilebiliyor. Siemens Healthineers'ın ToF teknolojisi hastadan gelen her ölçümlenebilen fotonun tespiti arasındaki gerçek zaman farkını ölçüyor. Bu ek zamanlama bilgisi, olayı her yanıt satırı (LOR) boyunca küçük bir aralıkta daha iyi lokalize etmek için kullanılıyor. ToF kullanılarak her olayın daha iyi yerelleştirilmesi, yeniden oluşturulan görüntüdeki paraziti azaltıyor.

Günlük kalite-kontrol, her PET-CT laboratuvar rutininin gerekli bir parçasıdır, ancak manuel kalite-kontrol, personelin zamanını almanın yanı sıra radyoaktif kaynaklara maruz kalmalarına da yol açıyor. QualityGuard özelliği, günlük ve haftalık PET kalite kontrolü için dış bir kaynağa olan ihtiyacı ortadan kaldırarak, kendini otomatik olarak kalibre etmek üzere LSO dedektörlerinde bulunan Lutetium'un kendine özgü radyoaktif özelliklerini kullanıyor. Bu sayede günde 30 dakikaya kadar zaman tasarrufu sağlıyor; böylece personele hastalarla daha fazla ilgilenebilecekleri zamanı kazandırıyor. Aynı zamanda, ağır fantomları kaldırma ihtiyacını azaltabiliyor ve personelin kalibrasyon kaynaklarına maruziyetini %98'e kadar azaltabiliyor. Siemens Healthineers, LSO kristallerini kendi bünyesinde yetiştiren ve seçen tek şirket olarak BGO kristalleriyle karşılaştırıldığında, daha iyi görüntü kalitesi sunan LSO kristalleri ile Biograph Horizon'ı destekliyor. Biograph Horizon'ın sahip olduğu LSO kristali ve 22 cm'nin üzerindeki geniş tarama alanı ile PET tetkikleri çok daha kısa sürede gerçekleştiriliyor.



SOMATOM go.Sim

- **Bilgisayarlı Tomografi - SOMATOM go.Sim**

Esnek, sezgisel bir bilgisayarlı tomografi (CT) simülatörü olan SOMATOM go.Sim, sağlık profesyonellerine CT simülasyonunu yönetmek için daha az ve hastalara odaklanmak için daha fazla zaman kazandırarak resmin tamamını daha hızlı elde etmeye yardımcı oluyor. İhtiyaçlara özel olarak uyarlanmış tam entegre donanım ve yazılımla, kesinliği artırmak ve hata olasılığını azaltmak için tasarlanan bu çözüm, gelişmiş algoritmalar, AI destekli risk altındaki organ (OAR) otomatik şekillendirme ve hedef marjlarını potansiyel olarak azaltan mükemmel yumuşak doku kontrastı içeriyor. CT'nin kullanıldığı her aşamada, Bariyatrik hasta tetkikleri ile RT Meme, RT Omuz gibi geniş alanlı planlama taramalarında gerekli geniş FOV ihtiyacını karşılıyor.

4D Görüntüleme özelliği, hareketli hedefler için hassasiyet sağlayan kapsamlı solunum hareketini yöneterek etkin tedavinin planlamasına destek sağlıyor, ayrıca yörünge belirlemeyi kolaylaştırırken otomatik sonuçlar sunuyor.

- **Yapay Zekâ - AI-Rad Companion**

AI-Rad Companion ile radyolojide kanser tanısına yapay zekânın gücü ekleniyor. Yapay zekâ destekli iş akışı çözümü olan AI-Rad Companion, rutin görevlerin yükünü azaltıyor ve tıbbi görüntüleri yorumlamaya böylece teşhise yardımcı oluyor. Sağlık profesyonellerinin artan iş yüküyle başa çıkmasında yardımcı olmak için geliştirilen AI-Rad Companion, derin öğrenme algoritmalarıyla anormallikleri otomatik olarak vurguluyor, anatomileri bölümlere ayırıyor ve sonuçları referans değerlerle karşılaştırıyor.

AI-Rad Companion, Toraks CT çekimlerinde çoklu organ yaklaşımı ile akciğer, kalp, aort ve vertebra analizleri, rutin akciğer taramasında erken nodül tespit desteği, akciğer kanseri takibinde toplam tümör yükü hesabı ile sayısal takip olanağı sağlarken tüm verileri yapılandırılmış rapor olarak sunabiliyor.

Aynı zamanda toraks röntgen çekimlerinde en sık görülen sorunların belirlenmesinde karar desteği ve akciğer taramalarında erken nodül tespitinde hekimlere destek oluyor. AI-Rad Companion

Organs RT modülü ile birlikte radyoterapi planlama amaçlı vücuttaki anatomilerin konturlanmasını sağlama ve konturlanmış görüntüleri terapi sistemine yüklenmek üzere ilgili arşive iletilmesi de çözümün yetenekleri arasında bulunuyor. AI-Rad Companion ile prostat biyopsi desteği için prostatı MR görüntülerinde işaretleme, radyolog tarafından prostat işaretlendikten sonra US biyopsi sistemine aktarılacak görüntüleri oluşturma da gerçekleştirilebiliyor.

- **Manyetik Rezonans - MAGNETOM Vida**

MR uzun yıllardır birçok hastalıkta, özellikle onkolojik hastalıkların tanı ve tedavi sonrası takiplerinde yaygın olarak kullanılan ileri görüntüleme yöntemidir. Tüm vücut MR incelemenin bilinirliği ve uygulama sıklığı giderek artıyor. Acıbadem Mehmet Ali Aydınlar Üniversitesi ve Acıbadem Maslak Hastanesi Radyoloji Klinik Direktörü Prof. Dr. Ercan Karaarslan, bu uygulamanın yaygınlaşması ve geleceği hakkında şu sözleri ifade ediyor: "Eskiden bir-iki bölgenin taranması için gereken sürede artık check-up amaçlı tüm vücut MR incelemesi yapılabiliyor. Hasta olmayan ve herhangi bir yakınması bulunmayan, özellikle risk grubu kişilerde check-up tarama amaçlı MR kullanımı Maslak Acıbadem hastanemizde son 10 yılda binlerce hastada başarı ile uygulanıyor. Tüm vücut MR incelemeler şimdilerde yaklaşık 50-60 dakika sürüyor. Yeni yazılım programları ve donanımlar ile daha kısa sürede ve daha ayrıntılı incelemelerin yapılmasını mümkün kılacak gelişmeler hızla devam ediyor. Yeni kullanıma giren yapay zekâ destekli uygulamalar ile bu sürenin önümüzdeki dönemde 40-45 dakikaya inmesi mümkün görünüyor."

Tüm vücut MR incelemede yapay zekâ uygulamaları şimdilik temel olarak görüntü çözünürlüğünü ve inceleme hızını artırmak amaçlı kullanılıyor. Ancak derin öğrenme tabanlı ve organlara özgü yazılım programları ile yakın gelecekte lezyon saptama ve karar destek aşamalarında hekimlere yardımcı olması bekleniyor. Bu amaçla özellikle prostat ve meme kanseri gibi toplumsal görülme sıklığı yüksek ve erken tanının tedavi başarısını önemli ölçüde artırdığı organlara özgü çalışmalar devam ediyor.

Siemens Healthineers, BioMatrix Teknolojili ilk 3T MR görüntüleme sistemi MAGNETOM Vida ile tüm vücut görüntüleme için gelişmiş bir çözüm sunmakta. MR görüntülemede bir paradigma değişimi yaratan MAGNETOM Vida, daha az tekrar tarama ihtiyacı, öngörülebilir programlama ve tutarlı, kaliteli, kişiselleştirilmiş tetkikler sayesinde hem klinik rutinde hem de klinik araştırmalarda en yüksek görüntüleme kalitelerinden birini sağlıyor.

Siemens Healthineers'ın en yeni yapay zekâ destekli MR sistemi olan ve onkolojide erken tanı için kişiselleştirilmiş bir çözüm sunan MAGNETOM Vida, "contour coil" özelliği ile çok yüksek esneme kabiliyeti ve küçük alanda yüksek coil kanal sayısı sayesinde sinyal alma kapasitesini artırdığı için daha hızlı ve konforlu hasta incelemesine olanak sunuyor. "Wholebody Dot Engine" ile yapay zekâ destekli olarak tüm vücut MR taramalarının 25 dakikadan daha az olmak üzere çok kısa sürede ve yüksek kalitede çekilmesine ve erken teşhise imkân tanıyor. Özellikle kanser ve nüks olguların araştırılması için tüm vücut difüzyon görüntüleme "slice adjust" teknolojisi ile artefaktsız gerçekleşerek tanıya katkı sağlıyor.

"Abdomen Dot Engine" ile yapay zekâ destekli abdomen incelemelerinin kolaylıkla yapılabilmesi ve aynı kalitede çekim yapılarak takip hastalarında tekrarlanabilir çekim olanağı sağlanırken, "Liverlab" ile karaciğer demir yağ ölçüm taraması tek çekimde gerçekleştirilerek kantitatif olarak ölçüm yapılabiliyor. "GRASP-VIBE" yazılımı ise "compressed sense" tekniği ve k-space'i radial dolduran 3 boyutlu dinamik incelemelerde özellikle nefes tutamayan hastalarda incelemenin yapılabilmesini ve doğru tanı konulabilmesinde öne çıkan bir yazılım. "Deep Resolve" derin öğrenme tabanlı yapay zekâ rekonstrüksiyon tekniği, tüm TSE sekanslarda incelemenin çok hızlı bir şekilde tamamlanmasını ve aynı zamanda uzaysal rezolüsyonu artırarak tanı kalitesine önemli katkılar sağlıyor.

Prof. Dr. Karaarslan, 2021 yılında European Journal Of Radiology'de yayınlanan tüm vücut MR ile ilgili son çalışmalarının sonuçlarını şu sözlerle aktarıyor: "Tüm Vücut MR'ı yaptıran ve çalışmaya dahil edilen 576 hiçbir yakınması olmayan tarama hasta grubundaki 65 kişide (%11,2) MR ile tedavi gerektiren kritik lezyonlar saptanmıştır. Bu grupta 15 hastada (%2,8) kanser, 28 hastada (%4,8) kranial anevrizma erken dönemde saptanarak ameliyat veya diğer yöntemlerle erken tedavi olmaları sağlanmıştır. Tarama yapılan hastaların yaklaşık üçte birinde medikal tedavi veya takip gereken orta riskli olarak gruplandırılan bulgular saptanmıştır. Bu hastalarda ilgili branş hekimlerinin gözetiminde ek incelemeler yapılarak risk yönetimi ve takip programları oluşturulmuştur. Literatür çalışmalar ve deneyimlerimize göre tüm vücut MR tarama amaçlı inceleme yapıldığında beyin, boyun, akciğer, karaciğer, böbrek, pankreas, prostat tümörü gibi birçok kanser türünün ve kranial anevrizmaların erken saptanmasında etkili ve yararlı bir yöntemdir."


MAGNETOM Vida

- **Ultrason - Acuson Redwood**

Siemens Healthineers tarafından geliştirilen yüksek performanslı ultrason sistemi ACUSON Redwood, gelişmiş özellikleriyle görüntüleme alanında yeni bir trend belirliyor. Gelişmiş uygulamalar sayesinde hassas lezyon tespitini mümkün kılan ACUSON Redwood ultrason sistemi, yapay zekâ destekli araçlarla tetkik iş yükünü azaltırken verimliliği artırıyor. Hafif ve portatif tasarım sayesinde kolayca taşınıp farklı klinik departmanlarda kullanılabilmesi daha çok sayıda hastaya hassas görüntüleme hizmeti sunmayı sağlıyor.

Siemens Healthineers ACUSON Redwood, daha yüksek seviyede klinik güvenilirlik için geliştirilmiş uygulamaları, daha akıllı iş akışları için yapay zekâ destekli araçları ve hastanelerin farklı departmanlarında kullanım için çoklu klinik ihtiyaçlara yönelik çözümleri bir araya getirerek gelişmiş bir ultrason sistemi sunuyor. Günümüzde özellikle kronik hastalıklar nedeniyle sağlık hizmetlerine ihtiyaç artıyor. Kronik hastalıkların daha fazla görüntüleme ve ek izlem gerektirmesi ise maliyetleri yükseltiyor. Sağlık kurumlarının, kısıtlı kaynak ve bütçelerin dışına çıkmadan üstün görüntü kalitesi, sıra dışı performans ve yüksek seviyede iş akışı verimliliği sağlayacak bir çözüm talebi doğrultusunda tasarlanan ACUSON Redwood, yüksek bir performans-fiyat avantajı sağlıyor. Bu sayede sağlık kurumlarının giderek artan talebi etkili bir şekilde karşılamasını sağlarken hastalara daha iyi bir sağlık hizmeti sunulmasına önemli bir katkıda bulunuyor. Siemens Healthineers tarafından geliştirilen sistem, Kontrastlı Ultrason (CEUS) ve Shear Wave Elastografi gibi gelişmiş uygulamalarla hassas lezyon tespiti ve karakterizasyonu yapılmasına imkân tanırken invaziv prosedürlere duyulan ihtiyacı azaltıyor.

- **Gelişmiş Anjiyografi Yazılımları: syngo DynaCT, Embolization Guidance, Needle Guidance**

Siemens Healthineers, syngo DynaCT ile anjiyografi cihazlarında 3 boyutlu bir görüntüleme yöntemi sunuyor. Bu görüntüleme yöntemi ile standart CT benzeri görüntüler elde etmeyi sağlayan çekim, hastanın anjiyografi işlemi masasından kalkmasına gerek kalmadan yapılabiliyor. Vücudun belli bir bölgesine uygulanan anjiyografi işlemini optimize eden bu yöntem, anevrizma (baloncuk) ve tümörü olan hastalar için son derece önem taşıyor. Özellikle onkoloji vakalarında kontrast madde eşliğinde tümör veya kitle odaklı çekilen DynaCT ile tümörün veya kitlenin damarsal beslenme odakları daha net tespit edilerek nokta atışı tedavi yapılabiliyor.

Ablasyon tedavisi, biyopsi, enjeksiyon ve ağrı tedavisi için floroskopi kılavuzluğunda işlem için de syngo Needle Guidance yazılımını sunmaktalar. Needle Guidance özelliği, biyopside vücuda giriş yapılan iğneyi 3 farklı planda canlı olarak izleyerek biyopsi bölgesinin yakınındaki dokulara zarar verilmesini engellerken belirlenen hedefe daha kısa zamanda ulaşmayı sağlıyor. Bu yazılım, zor işlem alanlarına uygulama yapabilme imkânı sağlarken floroskopi ünitelerine kıyasla daha yüksek çözünürlük ve CT'ye kıyasla daha az dozla işlem yapma olanağı sunuyor. Anestezi gerektiren işlemlerde anjiyografi ünitesinde bulunmasının sağladığı kolaylıkla birlikte, tüm işlemin tek cihazdan yapılabilmesini mümkün kılarak iş akışını da önemli ölçüde kolaylaştırıyor.

syngo Embolization Guidance çözümü ise çekilmiş olan DynaCT'den sonra elde edilen 3 boyutlu görüntüleri işleyerek tedavi işlemini kolaylaştırıyor. Alınan 3 boyutlu görüntülerde, kitle veya tümör tek tıkla işaretlenerek, o kitleyi veya tümörü besleyen damarların haritası çıkarılabiliyor. Kitlenin veya tümörün hacimsel olarak volüm hesaplaması yapılabiliyor ve hastaya başka bir CT çekilmesine gerek duyulmuyor. Böylece daha az radyasyon ile sonuca ulaşılıyor.

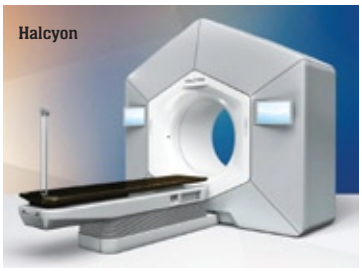
Tedaviye Yönelik Gelişmiş Çözümler: Siemens Healthineers ve Varian, Kanser Korkusunun Olmadığı Bir Dünya İçin Güçlerini Birleştirdi

Siemens Healthineers'ın radyasyon onkolojisi ve ilgili yazılımlara yönelik inovatif çözümleriyle kanser tedavisi alanında önde gelen şirketlerden Varian'ı bünyesine kazandırması bu yöndeki çalışmalarını daha da güçlendiriyor. Siemens Healthineers, Mayıs 2020'de radyasyon on-

ETHOS



Halcyon



TrueBeam



kolojisi alanında lider firmalardan biri olan Varian Medical Systems'i bünyesine katarak radyasyon onkolojisi alanında görüntülemeden tedaviye her alanda ürün yelpazesini genişletmiş oldu. Sağlık sektörü için çok önemli bir adımı temsil eden bu birleşme sonucunda kansere karşı yürütülen global mücadeleye medikal teknoloji sektörünün en kapsamlı portföylerinden biriyle katkıda bulunuyorlar. Görüntüleme, laboratuvar diagnostiği, yapay zekâ ve tedaviden oluşan bu nadir portföyün global sağlık sektörünün iki lider temsilcisinin uzmanlığı ve yetkinliğiyle birleşmesi, hastalar için daha fazla umut ve daha az belirsizlik, müşterileri için daha güçlü bir iş ortaklığı, toplum için de daha etkili ve daha verimli sağlık hizmetlerine erişim anlamına geliyor. Ayrıca, bu birleşme sayesinde global çapta artış gösteren kanser vakalarına karşı veriye dayalı, hassas ve kişiselleştirilmiş bakım faaliyetleriyle artan ihtiyaca daha etkili bir yanıt verilebilecek. Bu doğrultuda tedavi kalitesini artırarak, verilen tedavinin hasta ve klinik açısından optimum düzeyde fayda ile gerçekleştirilmesi için hem yazılımsal hem de donanımsal olarak farklı tedavilerin yapılabileceği radyoterapi yazılım ve sistemleri ile kanser korkusu olmayan bir dünya yaratmayı amaçladıklarının bir kez daha altını çiziyorlar.

Geliştirmiş oldukları entegre sistemler sayesinde, hastaya kanser teşhisinin konulmasını takiben yapay zekâ desteği ile sağlıklı organ ve tümör kesitlerinin belirlenmesi ve akabinde gerekli doz planlamalarının yapılabilmesini sağlanıyor. Bu sayede her hasta için hastaya özel tedavi planlarının geliştirilmesi çok hızlı bir şekilde gerçekleştirilerek tedavi için bekleme zamanı minimum seviyeye çekilebiliyor. Tedavi öncesi uygulanmasını gerekli gördükleri bu protokoller **AI-Rad Companion**, **Smart Segmentation** ve **Eclipse** tedavi planlama sistemleri kullanılarak etkili bir şekilde sonuçlandırılabiliyor.

Siemens Healthineers, tedavi planlaması yapılan hastanın, tedavisinin gerçekleştirilmesinde kullanılacak olan sistemler konusunda da geniş bir ürün gamına sahip. Yapay zekâ desteği ile kişiselleştirilmiş tedavi imkânı sunan **ETHOS** sistemi, farklı görüntüleme modelitelerini kullanarak çok hızlı bir şekilde hasta tedavisini gerçekleştiren **Halcyon** sistemi, kullanıcıların ihtiyaçlarına göre her türlü tedavi imkânını sağlayacak şekilde konfigüre edilebilen **TrueBeam** tedavi platformu ve bahsi geçen tüm platformları aynı entegre yapıda kullanmaya olanak veren yazılım sistemleri sayesinde ihtiyaca yönelik olarak, etkin ve kaliteli tedaviyi ülkemizin her bir noktasına ulaştırmak için çalışıyorlar.

Ethos Adaptif Terapi Sistemi: Kanser Tedavisinde Dünyanın İlk ve Tek Yapay Zekâ Tabanlı Sistemi

Siemens Healthineers, başta akciğer kanseri olmak üzere, ülkemizde en çok görülen kanser türlerinin tedavisinde kullanılabilecek ürünleriyle her ihtiyaca uygun çözümler sunuyor. Dünyada kanser tedavisinde ilk ve tek yapay zekâ tabanlı sistem olan geliştirilen Ethos Adaptif Terapi Sistemi, zaman içinde daha fazla tanık olacağımız tedavi tekniklerindeki hızlı dönüşümün geleceği açısından önemli bir adımı temsil ediyor.

Kanser tedavisinde önem taşıyan, hareketli organların ve yakın bölgelerinde yer alan örneğin akciğer kanseri, prostat kanseri gibi tümörlerin tedavisinde görüntüleme sistemleri ile entegre olarak sağladıkları 4D görüntüleme, tedavi esnasında hasta solunum ve hareketlerini kontrol ederek ışınlama, tedavinin günlük değişen şartlarına göre yapılan adaptif tedavi gibi özellikler ile klinik süreçleri kolaylaştırıyor. Öte yandan, hastaya özel tedavilerin oluşturulmasına da imkân sağlıyor. Bunun yanı sıra beyindeki çoklu tümör tedavilerine özel geliştirilmiş **HyperArc** tedavi opsiyonları sayesinde otomatize edilmiş tedaviler gerçekleştirebiliyor.

Kanser hastalığının teşhis ve tedavisinin önemli olduğu kadar, tedavi sonrasındaki takiplerinin yapılması ve gelişebilecek sekonder kanser vakalarının daha erken teşhis edilip kontrol alınabilmesi de son derece önem taşıyor. Bu kapsamda geliştirdikleri yazılımların gücü ile kanserle olan mücadelenin bir üst noktaya taşınabilmesi mümkün gözüküyor. Onkoloji alanında hastalık bazlı uzmanlığa odaklanmayı ve tüm hasta yolculuğu boyunca çoklu hastalık yaklaşımını takip etmeyi sağlayan çözümleri ile Siemens Healthineers, kanserle mücadeleye destek olmaya ve kanserin olmadığı bir dünya için çalışmaya devam edecek. ■



İMECE Destek:

"Son yıllarda sağlığın finansmanı için önemli bir planlama yürütülmekte, ancak bu alanda dünya ülkeleri ile karşılaştırıldığımızda halen gelişmemiz gereken noktalar bulunuyor"

DENİZ YAZICI
İMECE Destek Danışmanlık Hizmetleri
Genel Müdür Yardımcısı

İMECE Destek Danışmanlık Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Deniz Yazıcı, şirketlerinin faaliyetlerini, özel sağlık sigortacılığında finansal sürdürülebilirlik ile ilgili görüşlerini ve sektörle ilgili değerlendirmelerini hospitalmanager ile paylaştı.

H.M: İMECE Destek'ten ve faaliyetlerinizden kısaca bahseder misiniz?

D.Y: 2022 yılına henüz yeni girdiğimiz bu zaman zarfında İMECE Destek olarak yeni projeler ve yatırımlarla sektöre katkı sağlayan çalışmalarımıza devam ediyoruz.

İMECE, kuruluşundan bugüne TPA hizmetleri dışında aktüeryasını, ekonomik analizlerini, teknoloji stratejilerini belirleyerek, sektör ve birey ihtiyaçlarına yönelik tasarladığı ürünlerin proje yönetimini de üstlenerek birçok yeni ürünü hayata geçirmiştir.

Hayat hızla akarken, teknoloji hayattan daha hızlı akmaya devam ediyor. Bizler de bu akışı takip ederek, grup şirketlerimiz arasında yer alan Affinitybox bünyesinde kendi sağlık yazılımımız olan Protein Sistemi'mizin üçüncü versiyonu ile teknolojik geliştirmelere devam ediyoruz. 20 yılı aşkın sağlık

ve sağlık sigortacılığı tecrübemiz ile iş süreçlerimizin %70'ini kural yapıları ile el değmeden sistematik olarak yönetilmesini sağlıyoruz.

Mevcutta dokuz adet sigorta şirketi ile işbirliği içerisinde olan İMECE Destek, 2022 yılında çok daha fazla sigorta şirketine TPA hizmetleri sunmaya ve sigorta şirketlerinin portföylerine katkı sağlamaya devam ediyor olacak. Hali hazırda bulunan görüşmelerin 2022 yılında imza altına alınmasını hedeflenmekteyiz.

H.M: Özel sağlık sigortacılığında finansal sürdürülebilirlik ile ilgili düşünceleriniz nedir? (hasar-prim oranlarındaki gelişim, sağlık hizmetlerindeki maliyet artışları, poliçe fiyatları vb.)

D.Y: Sağlığın finansmanı, pandemi dönemi ile daha da önemli hale gelmiştir. Özellikle sağlık finansmanında başarılı yönetim gerçekleştiremeyen ülkeler sıkıntılı süreçlerden geçerken, pek çok kişi sağlık hizmetlerinden mahrum kalmıştır. İçinden geçtiğimiz zorlu kriz dönemi göstermiştir ki, ülkelerin sağlık alanına yaptıkları yatırım büyük önem taşımaktadır. Tüm bireylerin sağlık hizmetlerine finansal açıdan ulaşabilmesini sağlamak için yeterli ve sürdürülebilir kaynak yaratmak, ülkemizdeki sağlık sisteminin devamlılığı için gerekli hale gelmiştir. Ülkemizde de son yıllarda sağlığın finansmanı için önemli bir planlama yürütülmekte, ancak bu alanda dünya ülkeleri ile karşılaştırıldığımızda halen gelişmemiz gereken noktalar bulunmaktadır.

Genel olarak sağlık finansmanı, sağlık sektöründe finansal kaynakların harekete geçirilmesi ve kullanılmasını içeren geniş kapsamlı bir kavramdır. Buna göre, hizmet sunucu sağlık hizmetleri kaynaklarını hastalara, hastalar veya finansal koruma sağlayan üçüncü taraf ödeyiciler ise finansal kaynakları hizmeti sunanlara aktararak, sağlık hizmetleri üçgenini sürdürülebilir kılmaktadır. Sağlık sistemleri bu sayede sadece hastalanmanın finansal riskine karşı güvence sağlamakla kalmamakta, zamanla kişilerarası yeniden dağıtım aracı rolü de üstlenmektedir.

Sağlık finansmanının amacı, tüm bireylerin sağlık hizmetlerine finansal açıdan ulaşabilmesini sağlamak için yeterli ve sürdürülebilir kaynak yaratmak olarak bilinmektedir. Türkiye'de sosyal sağlık sigortacılığı sisteminin Avrupa'daki uygulamalardan daha geç bir tarihte başlamış olması ve Avrupa'daki uygulamalara benzer şekilde kapsamın zaman içinde genişlemesi, cepten ödemelerin finansmanda ağırlıklı bir yer tutmasına neden olmaktadır. OECD ülkelerine göre de sağlık hizmetlerinde cepten ödemelerde ön sıralardayız. Ayrıca Türkiye'de özel sağlık sigortacılığı Avrupa'daki uygulamalardan farklı olarak finansmanda oldukça düşük bir ağırlığa sahiptir. Bu alanda olumlu bir sağlık hizmetine ulaşım artışı için cepten ödemelerin azalması, özel sağlık sigortacılığının ve tamamlayıcı sağlık uygulamalarının sağlık finansmanı içindeki payının artması kilit rol oynamaktadır. Özellikle İMECE'nin ürün gamında da yer alan HMO modeli ile her yaşta ve pek çok şartta sağlık hizmetine hızlı ulaşımın önü açılmış, hizmete finansal yönden kolay ulaşımı sağlayan uygun fiyatlandırmalar da sağlık hizmetlerine güç katmış durumdadır. Yakın gelecekte Türkiye'deki sağlık finansmanı uygulamalarının daha da gelişmesi ve özel sağlık hizmetlerinin bu alanla entegrasyonunun hizmetlerdeki gücü artıracağı düşünülmektedir.

Özellikle A Plus hastanelerin yüksek maliyetleri, poliçe primlerine yansımakta, ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik durum sebebiyle de alım gücü azalmaktadır. Yenileme garantisi olan, yıllardır özel sağlık sigortası primlerini ödeyen sigortalılar son dönemlerde direnmekte ve yenileme poliçe fiyatları karşısında kararsız kalmaktadırlar. İlerleyen yaşları sebebiyle tam ihtiyaçları olduğu dönemde düşük bir plana-ürüne geçen, network daraltan yada poliçelerini yenileyemeyen sigortalılar bulunmaktadır. Bu kesim için bir havuz oluşturularak, sigortanın tam da ihtiyaç duyulduğu dönemde kullanılabilir olmasının sağlanması elzemdir.

H.M: Tamamlayıcı sağlık sigortasının gelişimine ilişkin yorumlarınız nelerdir?

D.Y: Özel sağlık sigortalarına alternatif olarak tamamlayıcı sağlık sigortalarına özellikle bu dönemde talep artışı olduğu izlenmektedir. Covid-19'un sigorta şirketleri tarafından teminat altına alınmasıyla birlikte, sağlık sigortacılığında farkındalık yaratıldığı görülmekte, kurumsal şirketlerin grup sağlık sigortalarında öncelikli olarak tamamlayıcı sağlık sigortalarını tercih ettikleri gözlemlenmektedir.

H.M: Sağlık kuruluşlarından beklentileriniz nelerdir?

D.Y: Sağlık kurumlarında kullanılan modern teknolojilerin döviz artışına paralel olarak yüksek maliyetlerle yönetilmesi ve hasta memnuniyetini sağlamak amacıyla belirledikleri kalite standartları hiç şüphesiz ki ciddiye alınması gereken finansal olgulardır. Bu maliyet ise sigorta şirketleri ile yapılan anlaşma oranlarına yansımakta ve bu oranlar da direkt olarak poliçe primlerini etkilemektedir.

Kamu ile risk ve maliyet paylaşımının yapıldığı bu ürünün desteklenmesi ile finansal sürdürülebilirlik sağlanabilir fakat sağlık kurumlarının yüksek maliyetlerinin de göz önünde bulundurulması gereklidir. Sigorta sektörünün ve sağlık kurumlarının ortak bir paydada buluşması, ürünün anlaşmalı kurum ağının genişletilmesi, hizmet bazında makul seviyelerde kurum anlaşmalarının yapılması, risk analizi ve aktüeryal hesaplar ile ürünün sağlıklı bir şekilde devamının sağlanması önem arz etmektedir. ■

Philips'in Ingenia Ambition 1.5 T MR Görüntüleme Sistemi, Memorial Ataşehir Hastanesi'nde Kuruldu



Philips'in sağlık sistemlerine sunduğu yeni çözümü, BlueSeal magnet teknolojisine sahip Ingenia Ambition 1.5 T MR, Türkiye'de ilk kez Memorial Ataşehir Hastanesi'nde kuruldu. Radyoloji bölümlerinin günlük operasyonlarının temelini oluşturan ve çeşitli hastalık tanılarında sağlık profesyonellerini destekleyen Philips Ingenia Ambition 1.5 T MR, Memorial Ataşehir Hastanesi'nin sürdürülebilir kaynaklarla, hızlı ve etkin bir şekilde daha fazla hastaya hizmet vermesinde önemli bir etki sağlayacak.

Bu önemli iş birliği ile ilgili **Philips Türkiye CEO'su Haluk Karabatak** "BlueSeal magnet teknolojisine sahip Ingenia Ambition 1.5 T MR cihazımızı In-Bore çözümü ile birlikte kullanmaya başlayan Memorial Ataşehir Hastanesi, özellikle klostrofobik veya pediatrik hastalara sunduğu daha iyi bir çekim deneyimi ile hastalarına konfor sağlıyor. Ingenia Ambition 1.5 T MR her yönüyle çevre dostu ve sürdürülebilir bir yatırım" dedi.

"Manyetik Rezonans Görüntüleme"nin teşhis ve terapi kılavuzluğu konusunda ender özelliklere sahip olduğunun altını çizen **Philips Türkiye CEO'su Haluk Karabatak**, helyum gerekliliği ve kurulum alanı konusunun ise hastanelere önemli operasyonel yükler getirdiğini belirtti. Karabatak, Philips'in bu konuya eşsiz teknolojisi BlueSeal ile çözüm getirdiğini söyleyerek, magneti soğutmak için gerekli sıvı helyum miktarını önemli ölçüde (mevcut kullanımın binde 5'ine) azalttıklarını açıkladı. Bu sayede, hastanelere daha küçük alanlarda ve daha esnek kurulum imkânı sağlanarak, helyum, magnet ya da kullanıcı hatası kaynaklı operasyonel kesintiler meydana gelmesi halinde normal operasyonlara daha hızlı geri dönüş de dahil olmak üzere önemli faydalar sunuluyor.

Memorial Ataşehir Hastanesi'nde Türkiye'deki ilk kurulumu gerçekleşen Ingenia Ambition 1.5 T MR sistemi için radyolog Prof. Dr. Pınar Polat Suma ise şu şekilde belirtti: "Manyetik rezonans görüntüleme tekniklerinde hasta deneyimi dikkat ettiğimiz en önemli konulardan biri. Ingenia Ambition BlueSeal magnet teknolojisi ile helyumsuz MRG imkânı bizi son derece mutlu ediyor. Helyumsuz MRG teknolojisi ile klinik teşhis çıktılarından feragat etmeksizin, tüm hastalarımıza güvenle tarama yapabiliyoruz. Ayrıca beyin incelemelerinde kontrast madde alerjisi olan hastalarda kontrast madde kullanmadan yaptığımız faz geçiş incelemesi (4D Trance) ile güvenli hasta taraması konusunda merkezimiz ayrıcalıklı hale gelmiş durumdadır. Philips çalışanları ile aynı yöne bakabildiğimiz için birbirimizi anlamadaki gayretlerinden ve iş birliği yaklaşımlarından dolayı tüm çalışanlarına teşekkür ediyoruz."

Çok daha güvenilir klinik sonuçlar için Ingenia Ambition 1.5 T MR sistemi

Philips Türkiye, acil durum helyum tahliyesi için bir havalandırma borusuna ihtiyaç duymayan ve normal magnetlerden daha hafif olan BlueSeal'ın en yeni teknolojisi ile geliştirilmiş teşhis yetenekleri ve verimlilik ihtiyaçlarını destekleyen Ingenia Ambition 1.5 T MR sistemi için Memorial Ataşehir Hastanesi ile çeşitli bakım ve cihaz yaşam döngüsü hizmetleri için de iş birliği içerisinde olacak. Bu gelişmiş cihaz teknolojisi ile çok daha güvenilir klinik sonuçlar alınması hedeflenirken, etkileyici ambiyans çözümleriyle de tüm MR tetkikleri boyunca hastaları rahatlatmak, onlara rehberlik etmek ve genel deneyimlerini iyileştirmek mümkün olacak. ■

PHILIPS

Ingenia Ambition 1.5 T



MR Görüntülemede Yenilikçi Çözüm

Hastalarınıza en iyi klinik MR hizmetlerini sunmaya çalışırken birçok zorluk ve belirsizlikle karşılaşabilirsiniz. Philips Ingenia Ambition 1.5 T, MR operasyonlarınızda gerçekleşebilecek olası helyum komplikasyonlarını ortadan kaldırarak, hastalara ve sağlık profesyonellerine güvenilir, verimli ve ayrıcalıklı bir hizmet sunma yeteneği kazandırır. Philips Compressed SENSE uygulama tekniği, temassız kılavuzlu hasta konumlandırma ile görüntü kalitesinden ödün vermeden tarama süresinde %50'ye kadar daha hızlı[1] sonuçlar elde etmenize yardımcı olur. Compressed SENSE'in eşsiz yetenekleriyle MR operasyonlarınızda hızlı ve etkili çözümleri keşfedin!



Philips helyumsuz MR cihazlarını keşfedin
www.philips.com/ambition

innovation + you

1.Compressed SENSE özelliği olmayan Philips görüntüleme cihazlarıyla karşılaştırıldığında.

Sigortam.net: "Ana hedefimiz 'Müşterinin Şampiyonu' olmak"

Ülkemizin öncü online sigorta platformlarından olan Sigortam.net, 6 milyonun üzerinde olan müşterilerini odağına alarak birçok sigorta ihtiyaçlarını başarıyla karşılıyor. Pandemi dönemiyle birlikte dijital çözümlerin daha fazla önem kazandığına değinen Sigortam.net Stratejik İşbirliği Geliştirme ve Yasal Uyum Genel Müdür Yardımcısı Zerrin Sonışık, şirketin sektördeki mevcut pozisyonunu, pandeminin sektör üzerindeki etkisini, müşterilerine sağladıkları satış sonrası hizmetlerini ve sigorta şirketlerinden beklentilerini hospitalmanager ile paylaştı.



ZERRİN SONIŞIK
Sigortam.net Stratejik İşbirliği Geliştirme ve Yasal Uyum Genel Müdür Yardımcısı

H.M: Sigortam.net'ten kısaca bahseder misiniz?

Z.S: Türkiye'nin ilk ve lider dijital sigorta platformuyuz. 21 yıllık tecrübemizle bugüne kadar 6 milyonun üzerinde müşteriye hizmet veren bir şirket olarak dijitalleşme ve müşteri odaklılık vizyonuyla hareket ediyoruz. Müşteri ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayabilecek teknolojileri, insan tecrübesi ve temasıyla birleştiren yenilikleri hayata geçiriyoruz.

Ana hedefimiz "Müşterinin Şampiyonu" olmak. Bu hedef doğrultusunda, özellikle pandemiyle birlikte değişen müşteri ihtiyaçlarını doğru anlayıp ürün ve hizmetlerimizi daha teknolojik ve dijital dünyanın hızına uyacak şekilde geliştiriyoruz. Müşterilerimizin elde ettiği faydayı artırmak için uçtan uca tüm süreçlerdeki deneyimlerimizi iyileştirmeye odaklanan aksiyonlar alıyoruz. Sigorta gibi karmaşık bir ürünü daha anlaşılır ve erişilir hale getirmek için çaba gösteriyoruz.

Türkiye'nin en büyük 22 sigorta şirketiyle çalışıyoruz. En iyi sigorta tekliflerini almak, karşılaştırmak ve en iyi fiyat seçeneğiyle sigorta ihtiyaçlarını karşılamak isteyen müşterilerimize 7/24 hizmet veriyoruz. Müşterilerimiz tek seferde alabilecekleri onlarca teklifle kendileri için en uygun olan seçeneğe istedikleri anda ulaşabiliyor. Sigortam.net olarak müşterilerimizin Kasko, Zorunlu Trafik Sigortası, Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, Özel Sağlık Sigortası, DASK, Konut Sigortası, Cep Telefonu Sigortası ihtiyaçlarında her zaman yanlarındayız. 2022 yılında da bunlara ek yeni ürünlerimizle, sunduğumuz hizmeti daha da genişletmeyi planlıyoruz.

H.M: Şirketinizin sektördeki mevcut pozisyonuna ilişkin bir değerlendirme yapar mısınız? (Pazar büyüklüğü, gelişim potansiyeli, beklentiler vb.)

Z.S: Ülkemizin ilk ve lider online sigorta platformu olarak sektördeki tüm gelişmeleri yakından takip edip, yeniliklere öncülük ediyoruz. Sigorta bilgi seviyesi ve sahipliği alanında ülkemizde çok fazla gidilecek yol var. Bu yolda tüm sigorta şirketleriyle birlikte yürüyerek pazarı büyütmeyi hedefliyoruz.

Pandemiyle birlikte tüm sektörlerde olduğu gibi sigortacılık sektöründe de büyük değişimler oldu. Dijitalleşme her alanda olduğu gibi sigorta sektöründe de önemini artırdı. Sektördeki tüm oyuncular dijitalleşmeye önemli yatırımlar yapıyorlar, ayrıca müşterilerde dijital okuryazarlık halihazırda çok iyi bir noktaya gelmiş durumda.

Biz de Sigortam.net olarak müşteri odaklı vizyonumuzla birlikte tüm ürün ve süreçlerimizi sıfırdan ele alarak daha teknolojik ve daha dijital bir Sigortam.net için çalışmaya devam ediyoruz. Bu çalışmaların ilk adımlarından birisi olarak yakın zamanda 'QR hızıyla sigorta teklifi' özelliğimizi hayata geçirdik. Bu yeni gelişmeyle birlikte, müşterilerimiz kasko ve trafik sigortası tekliflerini artık QR hızında alabiliyorlar. Sigortam.net'in QR hızıyla teklif alma hizmetinden yararlanmak isteyenler, cep telefonlarından internet sitesine girerek, araç ruhsatındaki QR kodunu okutuyor. Bu yolla doldurulması gereken bilgiler ekranda otomatik olarak tamamlanıyor ve teklif alma süresi hızlanıyor. Böylece Sigortam.net müşterileri, kolayca kasko veya trafik sigortası teklifi alabiliyorlar.

Sektörün önümüzdeki dönemde de büyüme ivmesini sürdüreceğini öngörüyoruz. Sigortam.net olarak biz de dijitalleşme ve müşteri odaklılık vizyonumuzla bu büyümenin önemli bir parçası olacağız.

H.M: Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın gelişimine ilişkin yorumlarınız nelerdir?

Z.S: Sağlık harcamalarının artışı ve farklı sigorta şirketlerinin Tamamlayıcı Sağlık Sigortalarında ek teminatlar/hastane ağları ile ürünlerini geliştirmesi tercihlerin TSS'den yana evrilmesini sağladı. Müşterilerin birden fazla alternatif arasından seçim yapabilmesi ve maliyet risklerine ulaşabilmeleri de tamamlayıcı sağlık sigortalarına olan ilgiyi artıran diğer unsurlar oldu.

H.M: Pandemi süreci için geliştirilen online ürünlerden ve bu ürünlerin müşteri beklentilerini ne derecede karşıladığından bahseder misiniz?

Z.S: Covid-19 salgını yeni risklere karşı insanların duyarlılığını artırınca, sağlık sigortasına olan talepler de arttı. Bununla birlikte yüz yüze iletişim yerine dijital çözümlerin devreye girmesi, şirketlerin süreçlerinde yeni ihtiyaçlar ve talepler doğrultusunda ürün gamını genişletmesine hız kazandırdı. Müşteri kazanımı ve mevcut müşterinin kaybını önlemek için poliçe satın alım ve üretim süreçlerinde ıslak imza yerine dijital onaylarla ilerlenmesi gibi farklı çözümler geliştirilmeye başlandı. Sektörde pandemiyle birlikte salgın hastalıkları da dahil eden ürünlerin çıkarılması, içinde bulunduğumuz ekonomik koşullara göre taksit öteleme, 'evde kal' kampanyaları, taksit sayısı artması gibi aksiyonların ön plana çıktığını söyleyebiliriz.

H.M: Bir aracı firma olarak sigortalılarınıza sağladığınız satış sonrası hizmet süreçlerinde siz ve sigorta şirketleri arasındaki görev dağılımı nasıl oluyor? Bu konuda sigorta şirketlerinden beklentileriniz nelerdir?

Z.S: Sigortam.net olarak farklı branşlarda sigorta satın almak isteyen müşterilere tarafsız bir şekilde uygun teklifleri sunarak satış yapıyor ve herhangi bir sorunla karşılaşıldığında sigortalımız adına sigorta şirketiyle iletişime geçerek problemi çözüyoruz. Sigortalı için hizmet çözüm noktası da oluyoruz.

Ayrıca sigortalılarımızın hasarları olduğunda da yanlarındayız. Hasar yapan sigortalımız 7/24 bize ulaşabiliyor ve tüm süreç boyunca uzman hasar ekiplerimizden destek alabiliyor. Ekiplerimiz tüm süreç boyunca sigortalımızın sigorta şirketi ile asistans şirket, eksper, servis gibi 3'üncü partilerle arasındaki tüm akışta yanında oluyor, işlemleri dosya sonuçlanana kadar takip edip, her aşamada sigortalımızı bilgilendiriyor.

Sigorta şirketlerinin, sigortalılara hasar dahil tüm süreçlere dair bilgi akışını sağlayacak servis entegrasyonlarını geliştirmeleri büyük önem taşıyor. Bu sayede sigortalılarımız onlara sunacağımız platformlar üzerinden kendi poliçe, zeyilname, hasar gibi süreçlerinin aşamalarını kendileri takip edebiliyor. Özellikle sağlık poliçeleri kapsamında alınan hizmetlere dair veriler, özel nitelikli hassas veriler olduğundan, sigortalıların hasar ve tazminat süreçlerine dair bilgiye doğrudan erişim yollarının dijitalleşmesinin de bu noktada önemli olduğunu düşünüyoruz. ■

Fizyomer Terapia:

"Hayallerimizin ötesine geçebilmek ve bunu bir Türk Markası olarak başarmak bizi son derece mutlu ediyor ve gururlandırıyor"



Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon alanında ülkemizin ilk kurumsal özel girişimlerinden olan Fizyomer Terapia Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Tıp Merkezi, 2000 yılından bu yana hem halkımızın hem de yabancı hastaların hayatlarına dokunmaya ve iyileştirmeye devam ediyor. Merkezin Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Uzman Dr. Türkan Tünerir, nasıl bir hedefle yola çıktıklarını, yurtdışı pazarı ile ilgili planlarını ve son teknolojik gelişmelerin uyguladıkları tedavilerin üzerindeki etkisini hospitalmanager ile paylaştı.

Dr. TÜRKAN TÜNERİR
Fizyomer Terapia Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Tıp Merkezi Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı

H.M: Fizyomer Terapia'dan bahseder misiniz? Nasıl bir hedefle yola çıktınız?

T.T: Fizyomer Terapia 2000 yılında Eskişehir'de kuruldu. O yıllarda ülkemizde Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon yapan kamu dışında özel sektörde kurumsal yapılar yoktu. Olanlar da büyük hastanelerin bodrum katlarında ayrılmış birkaç oda şeklinde faaliyet göstermekteydi. Hastalara rehabilitasyon için kamu hastanelerinde altı ay ila bir yıla randevu verilmekteydi. Eşimle birlikte, bilimsel kongreler için yurtdışına gittiğimizde, o yıllarda özellikle Avrupa ülkelerinde Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Dal hastanelerinin ve Rehabilitasyon merkezlerinin (o zamanki adları Kür klinik idi) yaygın olarak bulunduğunu gördük. Genel hastanelerde ameliyat olmuş ya da diğer tedavileri yapılmış olan hastaların bir an önce normal yaşamlarına dönebilmeleri için bu merkezlere gönderildiklerini ve hastaların erkenden işgücüne katılarak, ülkeye işgücü ekonomik kayıplarını geri kazandırdıklarını gözlemledik. Ülkemizde de neden insanların sıra beklemeden tedaviye girebilecekleri, hastaların ve engellilerin yaşam kalitelerini yükselten Rehabilitasyon merkezleri olmasın diye düşündük ve bu hedefle yola çıktık. Böylece ülkemizde o yıllarda kurulan az sayıdaki Özel Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Merkezleri arasında öncü kuruluş olarak yer aldık.

H.M: Yurtdışından Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon hizmetleri için talebin arttığı gözlemleniyor. Sizin yurtdışı hasta çekme ile ilgili projeleriniz var mı?

T.T: Kuruluşumuzdan bu yana geçen 22 yıl içinde, özellikle Pediatrik Rehabilitasyon ve Erişkin



Nörolojik Rehabilitasyon alanlarında spesifik olduk.

Özellikle Cerebral Palsyli ve Muskuler Distrofili çocukların doğum sonrası ilk hastalık tanısını aldıkları günden, erişkin yaşlara kadar neredeyse hayat boyu diyebileceğimiz tüm rehabilitasyon süreçlerinde yanlarında olmaktayız. Bu süreçlerden elde ettiğimiz deneyimlerle inovatif cihazları da işin içine katarak; Bütüncül (Integrative) rehabilitasyon programları geliştirdik. Yıllar içinde uyguladığımız Integrative Rehabilitasyon programlarının, tedavi süreçlerini hızlandırdığını ve hastaların normal yaşama katılmalarını çabuklaştırdığını gördük. Bu başarılı sonuçlar Fizyomer Terapia olarak bizi yurtdışından hastaların tercih ettiği bir Nöro-Rehabilitasyon kliniği olmaya taşıdı. Özellikle doğum sonrası süreçte tanı konur konmaz, çocuklarda İntegrative Rehabilitasyon programlarımızı uygulamamız, bizi özellikle Yakın Asya, Orta Doğu, Rusya ve Afrika ülkeleri arasında farklı ve tercih edilir bir Rehabilitasyon Merkezi konumuna getirdi.

22 yıldır yalnızca Pediatrik Rehabilitasyon alanında değil, erişkin Nörolojik Rehabilitasyon alanında da geliştirdiğimiz İntegrative Rehabilitasyon programlarımızı özellikle Stroke (inme) ve Spinal Kord (omurga) yaralanmaları sonrası oluşan felçli hastalarda da başarıyla uygulamaktayız. Yurtdışından giderek artan sayıda stroke ve omurga yaralanmaları sonrası başvuran felç geçirmiş hastaları tedavi etmekteyiz. Tekerlekli sandalyeyle gelen hastaları, ülkelerine yürüyerek gönderebilmek bizi sonsuz derecede mutlu etmekte.



Pandeminin yoğun kapanma döneminde yurtdışından gelen hasta sayılarında önceleri azalmalar yaşamış olsak da, aşılama protokollerinin devreye girmesinden sonra hasta sayılarımızda tekrar artış gözlemliyoruz.

H.M: SGK ve özel sigortaların tedavi geri ödeme hedefleri konusundaki görüşlerinizi paylaşmak ister misiniz?

T.T: 5.500 m² kapalı alana sahip ve her metrekaresi Fizik Tedavi





otahsis edilmiş olan modern Rehabilitasyon Merkezimizde, yalnızca yurtdışından gelen hastalara değil, aynı zamanda Eskişehir yakın bölgesi ve yurdun diğer şehirlerinden gelen hastalarımıza da konaklamalı Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon hizmetleri vermekteyiz. Bu hastalarımızı, SGK ile anlaşmalı olduğumuzdan devletimizin bu alandaki ödeme desteklerinden de yararlandırmaktayız.

Yurtiçi hastalarımızın inovatif tedavi programlarından daha etkili yararlanabilmeleri için, özellikle Rehabilitasyon programı uygulamasını gerektiren hastalıklarda, SGK tedavi desteklerinin güncellenerek arttırılması, özel sigorta ve tamamlayıcı sağlık sigortalarının kapsamlarının genişletilmesinin ve yaygınlaştırılmasının gerektiğine inanıyoruz.

Bu tip kamu ve özel sigorta kombinasyonunun oluşturacağı güçlü bir finansal iklim, ülkemizdeki nitelikli sağlık kuruluşlarının gelişimini hızlandıracağı gibi dünyada Sağlık Turizmi alanında daha rekabetçi bir konuma gelmemizi de sağlayacaktır. Bu sayede ülkemizin Sağlık Turizminden alacağı pay daha da artabilecektir.

H.M: Sağlıkta güncel ve yeni teknolojilerin kullanımına ilişkin uygulamalarınız ya da projeleriniz nelerdir?

T.T: Kurulduğumuzdan bu yana Bütüncül (Integrative) tedavi programlarımızı geliştirirken, çıkan her yeniliği programlarımızda nasıl kullanabiliriz diye daimi bir araştırma ve öğrenme süreci içinde olduk. Örneğin; dünyada oyun sektöründe trend olarak ortaya çıkan Sanal Gerçeklik (Virtual Reality) uygulamalarını, biz nöro-rehabilitasyon alanında nasıl kullanırız diye düşündük. Yurtdışı fuarlarında gördüğümüz ilk prototip uygulamaları hastalarımızda uygulamaya başladık ve beklentimizi aşarak tedavi sürecini daha da kısalttığını gözlemledik. Bunun üzerine birçok cihazı bünyesinde bulunduran, ülkemizde az sayıda kuruluşta bulunan Sanal Gerçeklik Rehabilitasyon ünitesini kurduk. Dünyada da yeni gelişen bir alan olduğundan, özellikle yurtdışından gelen hastalarımızın Sanal

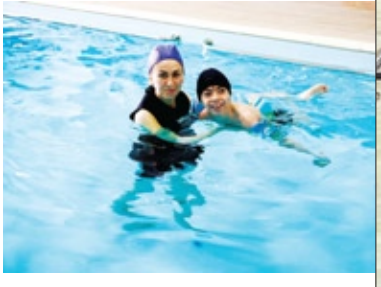


Yenilikçi teknolojik cihazlarımızdan birisi de Robotik Antalgic Trak. Bu FDA onaylı cihaz ile boyun ve bel spinal kord (omurga) fıtık basılarını iyileştirerek ameliyatsız olarak hastaların %90 oranında iyileştirici tedavilerini gerçekleştiriyoruz.



Gerçeklik Rehabilitasyon programlarımızı tercih ettiklerini gördük.

Merkezimizde bulunan Modern Rehabilitasyon Havuzlarında, inovatif uygulamaları da katarak geliştirdiğimiz bütüncül rehabilitasyon programları uygulamaktayız. Özellikle nörolojik hastalıklar sonucu felç geçirmiş hastaların tedavilerinde havuz rehabilitasyonunun olmazsa olmaz olduğunu gözlemledik.



Yine Aktif Yürüme Robotu ile hastaların yürüme süreçlerini hızlandırırken, yenilikçi tedaviler arasında kabul gören ozon terapi kombinasyonlarıyla, doku yenilenmesi yönünden de hastalarımızı desteklemekteyiz.



Yeni devreye aldığımız bir projemiz daha mevcut;

Pandemi bize gösterdi ki; hastaların tedavi sonrasında halihazırda bulundukları mekanlarda takip edilmesi ve tıbbi desteklerinin verilmesi hiç olmadığı kadar önem kazanmıştır. Biz de bu amaçla giyilebilir dijital teknolojiler de dahil olmak üzere, uzaktan hasta takip programlarına yatırım yapma kararı aldık. Kuracağımız teletıp sistemleri sayesinde Fizyomer Terapia'da tedavi gören yurtdışı hastalarımızın takiplerine ülkelerine döndüklerinde de devam edebileceğiz. Bizi oldukça heyecanlandıran bu yeni girişimimizin sonuçlarının nasıl olacağını doğrusu kurum olarak biz de merakla beklemekteyiz.

22 yıl önce ülkemizde özel rehabilitasyon kurumlarının yeterli olmadığı günlerde kurulup şu an inovatif teknolojileri de kullanarak yurtdışında hasta takip eder duruma gelmek, hayallerimizin ötesine geçebilmek ve bunu bir Türk Markası olarak başarmak bizi son derece mutlu ediyor ve gururlandırıyor.■

Allianz Partners Türkiye:

"Yeni ihtiyaçları tespit eden, bunlara yönelik yeni servisler geliştiren ve insan faktörünü daima odağımızda tutan bir yapıyız"



AYGÜL YILMAZ GOVİNDAN
Allianz Partners Türkiye
Operasyon Direktörü

Köklü ve global bir asistans şirketi olan Allianz Partners, 1997 yılından beri ülkemizde de başarıyla faaliyet gösteriyor. Allianz Partners Türkiye Operasyon Direktörü Aygül Yılmaz Govindan, iş modellerini, sağladıkları hizmetleri ve sektörle ilgili değerlendirmelerini hospitalmanager ile paylaştı.

AYGÜL YILMAZ GOVİNDAN • Allianz Partners Türkiye Operasyon Direktörü

H.M: Allianz Partners Türkiye'den kısaca bahseder misiniz?

A.Y.G: Allianz Partners Türkiye, 1997 yılından beri Türkiye'de seçkin kurumların müşterilerine asistans hizmeti sağlıyor. Sağlık alanından bahsedecek olursak, sigorta şirketlerinin sağlık branşındaki ürünlerinde müşterilerine çeşitli destek hizmetleri sağlıyoruz. Sağlık ürünlerinin sektördeki öneminin ve ürün çeşitliliğinin artacağını öngörüyoruz. Biz de asistans şirketi olarak, yeni ihtiyaçları belirleyip hizmetlerimizi bu ihtiyaçlar doğrultusunda geliştiriyoruz.

H.M: Şirketinizin hizmetlerini/ürünlerini son kullanıcıya bizzat ulaştırabiliyor musunuz? İş modelinizden kısaca bahsedebilir misiniz?

A.Y.G: Allianz Partners Türkiye olarak temelde Yol Yardım ve Kiralık Araç olmak üzere, Konut ve İşyeri Asistans, Sağlık Asistans, Seyahat Sağlık, Cihaz Koruma, Concierge, Hasar İhbar ve CRM konularında hizmet sunuyoruz. Türkiye'ye gelmiş olan yabancılar da hizmetlerden faydalanabiliyor. Türkçe, İngilizce, Almanca ve Rusça dillerinde hizmet sağlayabiliyoruz. Global olarak ise Allianz Partners 75 ülkede, 19 binin üstünde çalışanıyla yılda 59 milyon çağrı alıyor, 58 milyon hizmet veriyor. Sigorta, otomotiv, banka, telekom ve havayolu sektörlerinden önemli markalarla çalışan şirket, Allianz Grup'un ve Allianz Partners'ın küresel deneyim ve iş ağından destek alarak geniş çapta son kullanıcıya hizmet veriyor. Biz sigortalılara yönelik yeni ihtiyaçları tespit eden, bunlara yönelik yeni servisler geliştiren ve insan faktörünü daima odağımızda tutan bir yapıyız. Sektörümüz insanların kendini zorda hissettiği, yardıma ihtiyaç duyduğu, "ne olacak şimdi" dediği anlarda çözüm üreten bir mekanizma üzerine kurulu.

H.M: Özel sağlık sigortacılığında finansal sürdürülebilirlik ile ilgili düşünceleriniz nedir? (hasar-prim oranlarındaki gelişim, sağlık hizmetlerindeki maliyet artışları, poliçe fiyatları vb.)

A.Y.G: Pandemi döneminde bireysel sağlık kavramının, toplum sağlığı ile ne kadar entegre olduğu ortaya çıktı. Bireylerin sağlık algısı yükseldi ve sağlık sigortacılığı konusunda da farkındalık arttı. Gelecekte özel ve tamamlayıcı sağlık poliçelerinin satışlarında artış yaşanacağını düşünüyoruz. Sağlık sigortası her ne kadar yıllık poliçelerden oluşan bir yapı gibi görünse de aslında uzun süreli bir birliktelik. Gerek ürün kapsamı ve hizmetler gerekse fiyatlama politikalarının hep uzun vadeli bir çerçevede değerlendirilmesi gerekiyor.

H.M: Sağlık kuruluşlarından beklentileriniz nelerdir?

A.Y.G: Sektörde ve dünyada sağlık ve sigortacılık artarak gündeme gelmeye devam edecek. Şirketler altyapılarını artık yeni düzene göre entegre etmek için uğraşacaklar, her şey uzaktan da yönetilebilir hale dönüşecek. Sağlık sektöründe rol alan tüm paydaşların bu dönüşüme en iyi şekilde ayak uydurması çok önemli. Dünyadaki gelişen sağlık teknolojisini çok yakından takip ederek, yenilikleri getirmek ve uygulamak konusunda oldukça inovatif olunması gereken bir dönem.

H.M: Pandemiyle birlikte dijitalleşmenin öneminin daha çok farkına vardık. Bu süreçte hayata geçirdiğiniz yenilikçi hizmetlerinizden bahseder misiniz?

A.Y.G: Dr. Allianz adı altında sunduğumuz dijital sağlık hizmetlerine olan talebin pandemi etkisiyle hızlı bir şekilde arttığını gözlemledik. Bu süreçte telefon üzerinden hizmet veren Dr. Allianz ekibinin aynı zamanda web chat ve görüntülü olarak da hizmet vermesini sağladık. Gelen yüksek talebi karşılayabilmek için ekibimizi genişlettik. Dr. Allianz'ın uzman hekimlerle görüntülü konuşma hizmeti kapsamında çağrıları Kardiyoloji, Pediatri, Dahiliye, Kadın Doğum, Genel Cerrahi, Ortopedi, Dermatoloji, KBB, Göğüs Hastalıkları branşlarında uzman doktorlara yönlendirebiliyoruz. Sigortalılara sunduğumuz kiralık araçların dezenfekte edilmesi, araç içlerinde müşteriler için el dezenfektanı bulunması, konut ve iş yerleri için dezenfeksiyon hizmeti, araç dezenfeksiyon hizmeti, evde çalışanlar için ergonomi danışma hattı, karantina danışma hattı, ilaçların eve teslimatı gibi uygulamalarımızı da bu süreçte hayata geçirdik. Seyahat Sağlık tarafında ise Allianz Partners olarak İsviçre üzerinden Covid süreçlerini poliçe kapsamına aldığımız bir reasürans altyapımız var. ■

Kuzey Kıbrıs'tan Tüm Dünyaya Açılan Sağlık Kapısı:

Yakın Doğu Üniversitesi Hastanesi

Kıbrıs'ın tam donanımlı lider sağlık kurumlarından olan Yakın Doğu Üniversitesi Hastanesi 2010 yılından, Dr. Suat Günsel Girne Üniversitesi Hastanesi ise 2016 yılından beridir Kıbrıs halkı başta olmak üzere bulunduğu coğrafyada yaşayan veya adaya gelen herkese sahip olduğu modern teknolojiler ve güçlü hekim kadrosu ile hizmet veriyor. Yakın Doğu Oluşumu Mütevelli Heyeti Üyesi ve Hastaneler Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Soykurt, Yakın Doğu Üniversitesi Hastanesi'nin sahip olduğu teknolojileri, uygulanan tedavileri ve Güney Kıbrıs halkı dahil herkes tarafından tercih edilen bir sağlık merkezi olmalarını sağlayan imkânları hospitalmanager ile paylaştı.



MEHMET SOYKURT
Yakın Doğu Oluşumu Mütevelli Heyeti Üyesi ve Hastaneler Yönetim Kurulu Başkanı

H.M: Yakın Doğu Üniversitesi Hastanesi'nin özelliklerinden bahseder misiniz?

M.S: Kuzey Kıbrıs'ın ilk üniversite hastanesi ve adadaki iki üniversite hastanesine sahip olma sorumluluğunu taşıyan vizyoner yönetim anlayışımız ile başta Kıbrıs halkı olmak üzere adaya ayak basan tüm dünya halklarının kendilerini güvende hissedecekleri, sağlık sorunlarında Kıbrıs dışına çıkmak zorunda kalmayacakları bir sağlık merkezi olma hedefini benimsiyoruz.

Dünyanın her yerinden hasta kabul eden hastanelerimiz, toplum sağlığına verdiği önemle, Lefkoşa dışında, Gazi Mağusa, Güzelyurt ve Bafra'da, Girne'de ise Dr. Suat Günsel Girne Üniversitesi Hastanesi olmak üzere Kuzey Kıbrıs'ta 5 farklı bölgede sağlık hizmetleri sunuyor. Tam donanımlı yeni bir hastane inşaatımız da şu anda Yeniboğaziçi bölgesinde devam etmekte olup, 5 ay içinde hizmete girmesi ve özellikle Gazi Mağusa ve İskele bölgesine hizmet vermesi planlanıyor.

Lefkoşa'da Yakın Doğu Üniversitesi kampüsü içerisinde yer alan, 55 bin metrekare kapalı alana sahip, uluslararası standartlar ve "Joint Commision International" akreditasyon kriterlerine uygun olarak inşa edilen Yakın Doğu Üniversitesi Hastanesi, fonksiyonel olarak üç, dört ve dokuz katlı üç ana bloktan oluşuyor. 22'si VIP olmak üzere, 209 tek kişilik hasta odası, 8 ameliyathane, 30 yoğun bakım ve 17 yenidoğan yoğun bakım ünitesi ile yılda ortalama 180 bin hastaya sağlık hizmetleri sunuyor. Hastane alt yapısı ihtiyaç halinde 500 kişilik hasta yatağı ile hizmet vermeyi mümkün kılıyor.

Bunlar dışında biyokimya, mikrobiyoloji, patoloji ve genetik testlerin yapılabildiği laboratuvarlar, tanıda etkin rolü bulunan en gelişmiş görüntüleme cihazlarının bulunduğu Radyoloji Merkezi, özellikle kanser vakalarının teşhisi ve tedavisinde çok güçlü donanıma sahip Nükleer Tıp ve Radyoterapi Merkezi ile tamamen dijitalize 90 doktor muayene odasının yer aldığı hastanemizde, hastalarımızın tanı ve tedavileri güven ortamında gerçekleştiriliyor.







H.M: Hastaneniz hangi branşlarda hizmet veriyor?

M.S: Hastanemizde 41 farklı branşta, seçkin akademik hekim kadromuzla hastalarımıza sağlık hizmetleri sunuyoruz. Bu branşlara ek olarak Kalp Yetmezliği, Kalp Nakil, Kanser, Tüp Bebek, İnme, Meme Sağlığı, Sigara Bıraktırma, Hemodiyaliz ve Check-Up merkezlerimizde multidisipliner yaklaşımların benimsendiği tedavi imkânları sağlıyoruz.

Dünya üzerinde sayılı merkezde uygulanabilen kalp nakli konusunda hastanemiz merkez olma özelliği taşıyor. Kendi bünyemizde hizmet veren doktorlarımız tarafından gerçekleştirilebilen kalp nakil ameliyatlarına ek olarak kalp damar cerrahisinde minimal kesi ile kalp kapak ve by-pass ameliyatları, kardiyoloji bölümü tarafından uygulanan ameliyatsız kapak işlemleri (TAVI) ve tüm onkolojik cerrahiler de uygulanıyor.

Genel cerrahi, beyin ve sinir cerrahisi, üroloji, ortopedi, kulak burun boğaz, baş ve boyun cerrahisi, kadın hastalıkları ve doğum branşlarında uygulanan onkolojik cerrahiler yanında, özellikle nükleer tıp anabilim dalında prostat, pankreas ve karaciğer kanserlerine yönelik en güncel tanı ve tedavi yaklaşımları da ülkemizde sadece hastanemizde gerçekleştirilebiliyor.

H.M: Hastanenizin sahip olduğu teknolojik donanımdan bahseder misiniz?

M.S: Kıbrıs'ta birçok yeniliği ve ilkleri gerçekleştiren hastanemiz, Kıbrıs'ın en ileri teknolojilere sahip sağlık kurumu olma özelliğini de taşıyor. Hastanelerimizin teknolojik cihaz yelpazesinde, Radyasyon







Onkolojisinde kullanılan Rapid Arc ve Brakiterapi teknolojileri, Nükleer Tıpta yararlanılan PET/CT, Radyoloji Merkezinde yer alan düşük doz radyasyon özellikli tomografi, mamografi ve ultrason gibi görüntüleme cihazları, 1,5 ve 3 Tesla MRI, göz lazer cerrahilerinde kullanılan ileri teknoloji Relex Smile Lazer, Kadın Hastalıkları ve Doğum Polikliniğinde kullanılan, anne karnındaki bebeğin gerçek görüntüsüne en yakın görüntüyü verme özelliğine sahip Voluson E8 ve daha birçokları sayılabilir.

Teknolojik imkânları yakından takip etme ve kullanma anlayışına sahip yapımızla robotik cerrahi yeteneğini de hizmetlerimiz arasına eklemek istiyoruz ve en kısa sürede Da Vinci robotik sistemine sahip olmayı hedefliyoruz.

H.M: Hastanenizin sağlık turizmine yönelik yaklaşımından bahseder misiniz?

M.S: Hastanemiz son yıllarda sağlık turizmi konusunda ciddi yatırım ve girişimler gerçekleştirmiştir. Ülkemizin içinde bulunduğu siyasi şartlara rağmen bizler, sağlık turizmi ile özelde kurumumuzu, genelde ise ülkemizi ileriye taşıyacağımıza inanıyoruz.

Sağlık turizmine yönelik faaliyetlerimizle pek çok farklı branşta hastayı hastanemizde misafir ediyor, tedavilerini gerçekleştiriyoruz. Tüp bebek, plastik cerrahi, göz cerrahisi, obezite cerrahileri, ağız ve diş sağlığı tedavileri ile saç ekimi en çok hasta kabul ettiğimiz branşlar arasında yer alıyor.

Sağlık turizmi faaliyetlerimiz kapsamında yurt dışından gelen hastalarımıza Uluslararası Hasta Ofisimiz tarafından hizmet veriliyor. Yabancı hastalarımızın Kuzey Kıbrıs'a ulaşımları, havalimanında karşılanmaları, konaklamaları, ülke içindeki tur ve transferleri merkezimizce planlanıyor. Hastanemizde kendi dillerinde iletişim imkânı sağlanıyor. Tedavilerinin ardından ülkelerine güvenle dönmeleri koordine ediliyor.

H.M: Hastaneniz ve Kıbrıs sağlık sigorta sistemlerine ilişkin neler söylersiniz?

M.S: Ülkemizde yer alan Sosyal Sigortalar Kurumu, Türkiye'de faaliyet gösteren Sosyal Güvenlik Kurumu'na benzer şekilde çalışmıyor. Yani Türkiye'de SGK'ya bağlı kişiler birçok özel hastanedeki hizmetlerden ücretsiz ya da indirimli olarak yararlanabiliyorken, ülkemizde SSK'ya bağlı kişiler özel hastanelerdeki hizmetlerden aynı şekilde faydalanamıyor.

Öte yandan dünyada geçerli bir çok özel sağlık sigortası hastanemizde kullanılabiliyor. Türkiye'nin önde gelen sağlık sigorta şirketleri ile işbirliklerimiz ve anlaşmalarımız da bulunuyor. Yine Türkiye'deki SGK ile var olan anlaşmamız çerçevesinde, SGK'ya bağlı kişiler hastanemiz sağlık hizmetlerinden avantajlı olarak yararlanabiliyor.

Yakın Doğu Oluşumu kapsamında yer alan ve özel sağlık sigortası hizmetleri sunan kendi kurumumuz Near East Hayat ile hastalarımız sağlık hizmetlerimizden özgürce yararlanabiliyor.

H.M: Son olarak, hastanenizin ülkenizin sağlık sistemine kazandırdığı avantajlarla ilgili neler söylemek istersiniz?

M.S: Yakın Doğu Üniversitesi Hastanesi'nin kuruluşundan bu yana birçok ilke imza attığını söyleyebilirim. Burada gerçekleştirilen yapay kalp nakli, kalp ve damar cerrahisi, beyin ve sinir cerrahisi, kanser, obezite cerrahisi, göz hastalıkları gibi uzmanlık gerektiren özel ameliyatların toplum sağlığı açısından önemi yadsınamaz. Hastanelerimiz, hizmete girdiği günden bu yana binlerce insanımızın hayatına dokundu. Aynı şekilde 2016 yılından beridir sağlık kurumlarımız arasında yer alan, Girne bölgesinde hizmet vermeye başlayan, akıllı hastane otomasyon sistemi ile kesintisiz ortam, hasta güvenliği ve hasta konforu sunan Dr. Suat Günsel Girne Üniversitesi Hastanesi ile daha da güçlenerek hem ülkemizin hem de dünyanın sağlığı için yorulmadan çalışmaya devam edeceğiz. ■

25 YEARS ACENDIS
Together. All the way.

LINET®



Multicare

» Üst Düzey Yoğun Bakım Yatağı

Yoğun bakım ünitesinde kritik durumda olan hastaların özel ihtiyaçlarını karşılamak ve sağlık personeline bakım hizmetlerinde en iyi şekilde yardımcı olmak üzere kapsamlı ürün portyömüzle her zaman yanındayız. Linet Multicare model yoğun bakım yatağı yenilikçi özellikleri ile ürün portföyümüzü bu alanda tamamlamaktadır.

İyileşme Sürecini Destekleyen Özellikler

- Tam otomatik, lateral tilting yoluyla +/- 30 °'ye kadar kinetik tedavi
- VAP (ventilatörle ilişkili pnömoni) tedavi ve önlemi
- Yatak yaralarının önlenmesi
- Hasta ağırlığının tespit ve takibi
- Daha kolay nefes alma
- Mobilizasyon ve self mobilizasyonu

Sağlık Personelinin İş Yükünü Hafifleten Özellikler

- C kolu Skopi ve Mobil X-ray cihazları ile kolay görüntüleme yapılabilmesine imkan veren X-ray geçirgen özellikli sırt bölümü ve yatma yüzeyi
- Tüm özelliklerin merkezi kontrolü için LCD dokunmatik ekran
- Ortopne pozisyonu ve cardiac chair pozisyonu

ACENDIS TÜRKİYE
Proje Yönetimi / Project Management
Satış & Servis / Sales & Tech. Serv.

Küçükbakkalköy Mah.
Cem Sokak. No: 4
34750 Ataşehir / İstanbul · Türkiye

Tel. +90 216 - 470 49 49
E-mail bilgi@acendis.eu
Web www.acendis.com.tr

ACENDIS GERMANY
Project Management / Headquarters

Wohlenbergstr. 5
30179 Hannover
Germany

Tel. +49 511 - 1 83 83
E-mail contact@acendis.eu
Web www.acendis.eu

Expertise from GERMANY

www.acendis.eu
www.acendis.com.tr

Aksigorta: "Sigorta şirketleri sadece hasar ödeyici olma konumunda kalmamalı"

Yrd. Doç. Dr. KIVILCIM GÖREN - Aksigorta Sağlık Sigortaları ve Medikal Kanallar Müdürü

1960'ta kurulmuş olan Aksigorta, bireysel ve kurumsal müşterilerine, 10 bölge müdürlüğü, 664 çalışan, 3000'e yakın bağımsız acente, 69 broker ve 5.750'ye yakın anlaşmalı kurum ile hizmet veriyor. Aksigorta Sağlık Sigortaları ve Medikal Kanallar Müdürü Yrd. Doç. Dr. Kıvılcım Gören, şirketin sektördeki mevcut pozisyonunu, özel sağlık sigortacılığının finansal sürdürülebilirliğini ve sağlık kuruluşlarından beklentilerini hospitalmanager ile paylaştı.

H.M: Şirketinizin sektördeki mevcut pozisyonuna ilişkin bir değerlendirme yapar mısınız? (Pazar büyüklüğü, gelişim potansiyeli, beklentiler vb.)



K.G: Aksigorta olarak sağlık sigortaları branşında yaklaşık %5'lik pazar payına sahibiz ve bu oran Aksigorta'nın diğer branşlardaki pazar payının oldukça altında. Sağlık, önemli bir büyüme potansiyeli gördüğümüz ve önümüzdeki süreçte hızlı bir pay artışı elde ederek %10'un üzerinde pazar payı seviyesine çıkmayı hedeflediğimiz birincil bir segment. Dengeli büyüme elde etmeyi arzuladığımız sağlık branşında, var olan poliçe çözümlerinin yanı sıra yeni sağlık sigortası ürünlerinde de oldukça büyük bir gelişim potansiyeli olduğunu gözlemliyoruz.

H.M: Özel sağlık sigortacılığında finansal sürdürülebilirlik ile ilgili düşünceleriniz nedir?

K.G: Sağlık hizmet maliyetlerinin genel enflasyon oranlarının üzerinde artması, yaş ortalamalarının yükselmesi, pahalı yeni teknolojilerin giderek yaygınlaşması ve döviz kurlarının maliyetleri doğrudan etkilemesi nedeniyle özel sağlık sigortacılığında hasar-prim dengesini sağlamak giderek zorlaşıyor. Poliçe fiyatları arttıkça ürün planlarının düşürülmesi, özel sağlık sigortası poliçelerinden tamamlayıcı sağlık sigortası poliçelerine dönüş, poliçelerin yenilenmemesi gibi riskler de ortaya çıkıyor.

Önümüzdeki süreçte sigorta şirketleri ile hastaneler arasında tedarikçi ilişkisinin ötesinde daha yakın iş birliklerinin yapılması gerektiğini düşünüyorum. Bunun yanı sıra sigorta şirketlerinin sadece hasar ödeyici olma konumunda kalmayıp sigortalıların sağlık risklerini yöneten, hastalanmalarını engelleyen, koruyucu ve önleyici sağlık hizmetlerini destekleyen birer sağlık partnerine dönüşmesi gerekiyor.

H.M: Tamamlayıcı sağlık sigortasının gelişimine ilişkin yorumlarınız nelerdir?

K.G: Tamamlayıcı sağlık sigortasının sağlık sigortacılığının gelişimi için olmazsa olmaz bir alan olduğunu düşünüyoruz. Özel sağlık sigortacılığının tabana yayılması ve toplumun nitelikli sağlık hizmetine daha az bir bütçe ayırarak ulaşması için tamamlayıcı sağlık sigortalarının önemli bir fırsat olarak değerlendirilmesi gerekiyor.

H.M: Sağlık kuruluşlarından beklentileriniz nelerdir?

K.G: Son 2 yıldır yaşadığımız pandemi sürecinde, sağlık kurumlarımız en ön cephede savaşarak oldukça kutsal bir görevi yerine getiriyorlar. Bizzat sahada görev yapmış bir uzman hekim olarak ne kadar ulvi bir görevi yerine getirdiklerinin farkındayım. Bu nedenle tüm sağlık çalışanlarına teşekkürü borç biliyorum.

Aksigorta olarak bizim vizyonumuz gelecekte sağlık kurumları ile sigorta şirketlerinin terazinin iki farklı kefesinde yer alan aktörler değil iş birliği içinde ortak projeler yürüten kurumlar olması gerektiği şeklinde. Sadece finansman sağlayıcı, hizmet veren ilişkisinin ötesinde halkımızın daha kaliteli sağlık hizmeti alması ve sağlığının korunması yolunda beraber çalışabileceğimiz iş modellerinin geliştirilmesini arzu ediyoruz. ■

uhs

uhs uluslar arası konferans ve eğitim alanında yaratmış olduğu markası **Global Health Conferences** olarak **City of London College** işbirliği ile sağlık yönetimi ve işletmeciliği alanında diplomalı eğitim programları düzenlemektedir.

uhs sağlık profesyonelleri ve yönetici hekimlerin kariyerlerine, yönetim becerilerinin gelişimine ve yaşam tarzlarına ilişkin tüm güncel konuları, haberleri ve olayları bulabilecekleri **hospitalmanager** dergisini yayınlamaktadır.

Eğitim

Yayıncılık



Danışmanlık

uhs sağlık sistemimizde karşılaşılan sorunların aşılması, uzun vadeli sağlam sağlık politikaları oluşturulması ve ayrıca sağlık işletmelerimizin rekabet avantajlarını geliştirip, pazar paylarını arttırarak, etkili ve verimli işleyen sağlık kuruluşları olmaları için gerekli tüm danışmanlık ve eğitim hizmetini vermektedir.

uhs ülkemizde sağlık yönetim bilgi ve becerilerinin gelişimi ve sağlıklı politika üretimi için **Global Health Conferences** olarak ulusal ve uluslararası konferanslar düzenlemektedir.

Konferans

Global Health Conferences

hospitalmanager

City of London College

Kuleli Sokak No: 57/1,
G.O.P. / ANKARA
Tel : 0 312 446 91 14
Faks : 0 312 446 91 17

www.uhs.web.tr

Chatbotlar ile Uzaktan Konsültasyon ve Sağlık Turizminde Yeri

GÜLSULTAN DOĞAN - MCAN Health Genel Müdürü



Kasım 2021'de Sağlık Bakanlığı'nın yayınladığı "Uzaktan Sağlık Hizmetlerinin Sunumu Hakkında Yönetmelik Taslağı" uzmanların görüşüne ve değerlendirmesine sunuldu. Bu yönetmelikle pandemi döneminde fiiliyatta uygulanan uzaktan muayene, tıbbi gözlem, takip, klinik parametrelerin değerlendirilmesi yasal zemine otururken e-reçete ve e-rapor tanzimi de mümkün kılınacak.

Dünyada kabul görmüş ve ülkemizde de fiiliyatta uygulanan uzaktan sağlık hizmetlerinin sunumu yönünde Sağlık Bakanlığımızın yönetmelik hazırlaması oldukça sevindirici.

Dünya Sağlık Örgütü, Nisan 2020'de Covid-19 mücadelesinde sağlık sistemini güçlendirmek üzerine bir rapor yayınlamıştı. Bu raporda dikkat çekici unsurlardan biri, teletıp uygulamalarının hizmet sunumunu optimize etmede önemli bir araç olarak önerilmesi.

Teletıp yani uzaktan sağlık hizmetlerinin sunumu günümüz dünyasında artık bir gereklilik.

Bu yazıda uzaktan konsültasyonda bir araç olan chatbot olarak bilinen sohbet robotları ile uzaktan konsültasyon ve sağlık turizmindeki yerinden bahsedeceğim.

Chatbot Nedir?

Chatbotlar, bireyler ile kurumların mesajlaşma ya da sesli iletişim yolu ile iletişim kurdukları, bir konuda bilgi alma, işlem yapma gibi çeşitli amaçlarla kullandıkları sohbet robotlarıdır. Arkada yapay zekâ yazılımları ile desteklenen chatbotlar çok farklı amaçlar için farklı endüstrilerde kullanılmaktadır.

Chatbotların 2016 yılından beri yaygınlaştığına, bir bankadan, bir pazar yerinden hizmet alırken, ya da cep telefonumuzun bir tuşu ile günlük hayatımıza girdiğine tanıklık ediyoruz.

Chatbotların Sağlık Alanında Kullanımı

Chatbotlar sağlık alanında randevu almadan, hasta eğitimine, triyajdan semptom kontrolüne kadar birçok alanda kullanılmaktadır.

Son yıllarda özellikle öne çıkan chatbot uygulamaları ise yüksek doğruluk oranı ile semptomlara bağlı tanı tahminlemesi yapan chatbotlar ve bu chatbotların entegre edildiği sağlık sistemleridir.

İngiltere'de Babylon, Almanya'da Ada Health, Amerika'da Carbon Health başarılı örnekler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Her üç şirketin uygulaması; yapay zekâ tabanlı semptom kontrolü yapan chatbota sahiptir. Kullanıcı, şikayetlerini seçerek ilerlemekte ve akış tamamlandığında olası tanılar yüzdelik ihtimalle sıralanmaktadır. Olası tanıların her birinde uzman muayene, acile başvurma, eczaneye ilaç için başvuru gibi opsiyonlarla kullanıcı yönlendirilmektedir. Aynı aplikasyon içerisinde chatbot'dan alınan muhtemel tanı önerilerine göre ilgili uzman doktor ile video görüşme randevusu alınmakta, reçete edilen ilaç eczaneye sipariş edilebilmekte, tanı için laboratuvara yönlendirilme gerçekleştirilmektedir. Özetle bir cep telefonundan sağlık hizmetine kolayca erişim mümkün olmaktadır.

Sağlık Turizminde Chatbot Uygulaması

Sağlık turizmi dünyada reel büyümesi %20'nin üzerinde olan ender sektörlerden biridir. Toplam pazar büyüklüğünün 2019'da 44,8 milyar USD iken 2020'de Covid'in etkisi ve seyahat yasaklarına rağmen %21 büyüme ile 54,4 milyar USD'ye ulaştığını görüyoruz. (Statistica 2021)

Ülkemiz sağlık turizminde, erişilebilir fiyatlar, sağlık hizmet kalitesi ve coğrafik konumu nedeni ile talep gören bir destinasyondur. Ülkemizin bu avantajlarını milyonlarca hasta ziyaretine dönüştürmesinin yollarından biri teknolojik gelişmeleri talep yönetimine ve hasta bakım süreçlerine dahil etmekten geçiyor. Sağlık turizmi doğası gereği uzaktan konsültasyonu zorunlu kılan bir alandır. Başka bir ülkeden ülkemize gelecek olan hastaların yalnızca konsültasyon ve tanı koydurmak için gelmeleri mümkün değildir. Uzaktan konsültasyon uygulamalarının sürece mutlaka dahil olması gerekmektedir.

Mevcut Süreç Nasıl İşliyor?

Yurt dışından bir hasta, herhangi bir sağlık kuruluşu ya da aracı kuruluşa kuruluşun web sitesinden, Whatsapp numarasından, Instagram, Messenger gibi sosyal medya hesapları üzerinden, telefonundan veya e-postasından ulaşmaktadır. Başvuru yaparken genelde şikayetini ya da medikal işlem talebini de belirtmektedir. Hasta ile iletişimde bulunan sağlık kuruluşunun yurtdışı ofisi temsilcisi ya da aracı firma, hastadan fotoğraf, varsa tanı ve görüntüleme raporlarını yine bu iletişim kanallarından biri ile talep etmektedir. Temsilci, bu bilgileri doktora endikasyon konulması için iletip tedavi planı aldıktan sonra fiyatlandırıp hastaya iletmektedir.

Bu Süreçte Yaşanılan Problemler Nelerdir?

1) Kaotik bir ortamda yürütülen bu işlemlerde veri hekime hatalı ya da eksik iletilebilmektedir. Eksik iletilen veri nedeniyle deniz aşırı ülkeden gelmesine rağmen tedaviye engel durumu nedeniyle ya da tedaviye gelmeden uyulması gereken bir sürecin atlanmasından dolayı operasyon iptalleri olmaktadır. Hasta ülkesine tedavi olamadan geri dönmektedir. Sonuçta bu hastalar sağlığa erişimi aynı şehirde gerçekleştirmemektedir. İzin sürecini ayarlamakta, uçak bileti almakta ve otel ücreti ödemekte ve son olarak da başka bir ülkeye seyahat etmektedir. Operasyonun iptal edilmesi neticesinde yaşanan hayal kırıklığı hastada negatif bir bakış açısı oluşturmaktadır.
2) Kişisel verilerin korunması, veri güvenliği ve gizliliği sağlanamamaktadır. Özellikle plastik cerrahi gibi mahrem fotoğraf ve medikal özgeçmiş bilgisi üzerinden endikasyon konulduğu branşlarda temsilcilerin mobil telefonları mahrem hasta fotoğrafları ile doludur.
3) Sağlık kuruluşu temsilcileri, hasta ediniminde zamanının büyük bir bölümünü hastadan veri toplayıp, hekime iletip, hekimden tedavi planı önerisi



almakla geçirmektedir. Oysa bu personeller bir veya birden fazla yabancı dil konuşan ve bulunması zor olan nitelikli personellerdir.

4) Sağlık kuruluşuna ya da aracı kuruma birden fazla kanaldan erişen hastaların iletişim geçmişi bütünsel bir şekilde izlenememektedir. Ayrıca Whatsapp gibi araçlarda veriler silinebilmekte, geçmiş iletişim verisine ulaşılamamaktadır.

Chatbot ve Bütünleşik Bir İletişim Platformu ile Neler Sağlanabilir?

Daha önce de bahsettiğimiz gibi günümüzde chatbot uygulamaları veriyi yapısal bir şekilde toplarken kural tabanlı ya da akıllı bir şekilde bu veriyi işleyebilmekte ve sonuç üretebilmektedir.

Yukarıda mevcut süreçte bahsi geçen sorunları akıllı bir chatbot uygulaması ile çözmek mümkün.

Özellikle plastik cerrahi, saç ekimi gibi isteğe bağlı tedavilerde chatbot üzerinden medikal sorulara verilen yanıtlar ve hasta beklentileri öğrenilerek tedavi planı sunulabilir. Bariatrik cerrahilerde hastanın endikasyonu olup olmadığı, hangi bariatrik cerrahinin uygun olacağı hastaya önerilebilir. Diğer cerrahilerde hastanın anemnezi alınarak mevcut tanı ve görüntüleme sonuçları chatbot'dan yüklenilerek hekimin önüne düşürülebilir.

Bir chatbot, konsültasyon sürecini başlatan hastaya, operasyona uygun olsa dahi, verdiği yanıtlardan yola çıkarak operasyondan önce kullandığı ilacı ne kadar zaman önce bırakması gerektiği ya da örneğin hemoglobini düşük bir hastanın ameliyattan önce nasıl beslenmesi gerektiği konusunda tavsiyede bulunabilir.

Hastaların 7/24 kesintisiz erişebilecekleri, farklı dillerde hizmet verebilen bir akıllı chatbot uygulaması, uzaktan konsültasyon süreçlerini yürütürken, temsilcilerin kaotik süreçten çıkıp, hastaya empatik yaklaşımla kişiselleştirilmiş hizmet vermelerini sağlayarak insani dokunuşa daha fazla zaman ayırmalarını sağlar.

Web, chatbot, Whatsapp, Messenger gibi tüm iletişim kanallarının bir yerden yönetebildiği tek nokta iletişim paneli yine sağlık turizminde sağlık kuruluşları ve aracı kurumlar için bir gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır.

Veri mahremiyeti ve gizliliği, kişisel verilerin korunması chatbot ile ulaşan verilerin iletildiği platformda güvenli bir şekilde saklanıp sadece ilgili kişilerin kullanımına açılabilir.

Ülkemizde sağlık turizminde sürekli yükselmeyi istiyorsak, teknolojik gelişmeleri hasta edinimden hasta takibine kadar tüm süreçlere entegre etmenin zamanı geldi. Akıllı chatbotlarla medikal bilgi toplanması, tedavi uygunluğu değerlendirmesi, tedavi planı sunulması, kişiye ve operasyona özel post-op bakım bilgileri sağlanması suretiyle kişisel verileri korurken verimliliği de artırarak ülkemize prestij kazandırabiliriz. ■



BAZI ŞEYLER OLMASA DA OLUR

Ama Eğitim Olmazsa Olmaz

Siz de annesi ya da babası hayatta olmayan, maddi olanakları yetersiz, yetenekli çocuklarımızın eğitimine destek olun.

0212 276 6714

darussafaka.org

Darüşşafaka 1863 CEMİYET

TÜRKİYE
HASTANESİ



TANI VE TEDAVİ BÖLÜMLERİ

- ACİL SERVİS VE AMBULANS HİZMETLERİ
- AĞIZ VE DİŞ SAĞLIĞI
- ANESTEZİYOLOJİ VE REANİMASYON
- BESLENME VE DİYET
- BEYİN VE SİNİR CERRAHİSİ
- CHECK-UP PROGRAMLARI
- ÇOCUK CERRAHİSİ
- ÇOCUK SAĞLIĞI VE HASTALIKLARI
- DERMATOLOJİ
- ENFEKSİYON HASTALIKLARI VE KLİNİK MİKROBİYOLOJİ
- FİZİK TEDAVİ VE REHABİLİTASYON
- GASTROENTEROLOJİ
- GÖĞÜS HASTALIKLARI
- GENEL CERRAHİ
- GÖZ HASTALIKLARI
- İÇ HASTALIKLARI
- KADIN HASTALIKLARI VE DOĞUM
- KALP VE DAMAR CERRAHİSİ
- KARDİYOLOJİ
- LABORATUVAR
- KULAK, BURUN VE BOĞAZ
- NÖROLOJİ
- OBEZİTE VE METABOLİK CERRAHİ
- ODYOLOJİ VE İŞİTME TARAMA
- ORTOPEDİ VE TRAVMATOLOJİ
- PERİNATOLOJİ
- PSİKİYATRİ
- PSİKOLOJİ
- RADYOLOJİ
- UYKU LABORATUVARI
- ÜROLOJİ
- YOĞUN BAKIMLAR

Merkez Mah. Darülaceze Cad. No:14/1 34381 Şişli/İstanbul/TÜRKİYE
0212 314 14 14 www.turkiyehastanesi.com info@turkiyehastanesi.com