



1882

KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

ALACAK SİGORTASI

Gizem ERİM



Bilgi Raporu

Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü

KONYA
TEMMUZ, 2018
www.kto.org.tr

1. ALACAK SİGORTASI NEDİR?

Günümüz ekonomik koşullarında borçlu durumuna gelmek çok kolay. Bunun bazı nedenleri mevcut. İlk olarak mal satışı gerçekleştirilen müşterilerden vadesi gelen ödemelerin alınamaması ve alacakların tahsil edilememesidir. Özellikle finansman gücü olmayan firmaların, alacaklarını vadesi gelir gelmez alması azımsanmayacak derecede önemlidir. Çünkü firmalar, yeni mal almak için ürün satın aldıkları yere borçlarını ödemek zorundadır. İşte bu çıkmaz döngü içerisinde kıvranan ticari hayatın aktörlerini borç-alacak, borçlu-alacaklı tikanıklığından korumak için bir sigorta türü hayata geçirilmiştir: alacak sigortası.

Alacak sigortası, ticaret hayatının en önde gelen gereksinimlerinden biridir. Mal alış ve satışlarında, alıcı ile satıcı karşılıklı borçlar üstlenmektedir: malın teslimi-satış parasının tahsili. Bu çeşitli şekillere yapılabilir:

1. Alıcı ve satıcının üstlendikleri bu borçları aynı ayda yerine getirmeleri en güvenli yöntemdir; ancak bu çoğu zaman mümkün olmaz.
2. Diğer bir yöntem de mal satışlarının kredili olarak yapılmasıdır. Yani alıcının borcu daha sonra ödemek koşuluyla almasıdır.

Alıcının olanakları çoğu zaman satış parasını önceden ve aynı anda ödenmesine müsaade etmez. Böyle bir durumda alıcıya kredi tanımaktan başka yol yoktur. Bu sebepten alıcıdan satın aldığı malın bedeli için, güvence göstermesi istenebilmektedir. Böyle bir durumda da alıcının yeterli güvence gösterecek imkânı mevcut olmayabilir. Özellikle çok sayıdaki alıcıya satış yapan firmalar, piyasa koşullarına uygun düşen vadeler tanımak zorunda kalmaktadır. Satış yapılan bazı alıcılar, vadede ödeme yapamayabilir. Böyle durumlarda vade uzatımı gibi çözümlere başvurulsa da bunlar geçicidir. Bu gibi sorunları engellemek ve satıcının sattığı malların parasını almayı ucuz ve güvenli bir biçimde sağlamak için geliştirilen çözümlerden birisi de alacak sigortasıdır.

Alacak sigortasının tarafları:

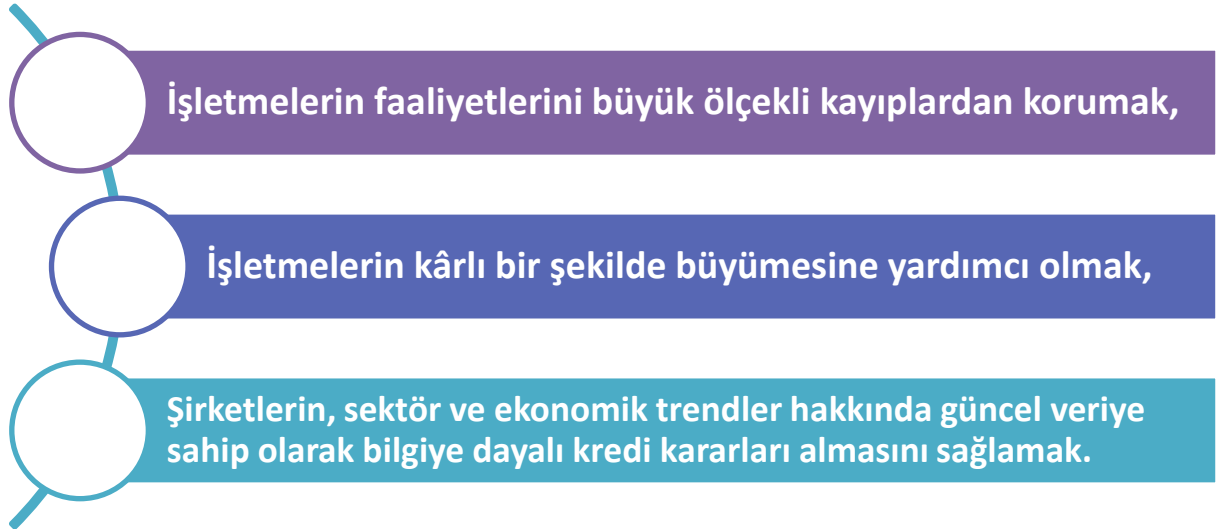
1. Satıcı
2. Alıcı
3. Sigorta şirketi

Alacak sigortası işleminde satıcı, alıcı ve sigorta şirketi arasındaki anlaşma, mal ve hizmetin satışından önce, hatta sipariş safhasında başlamaktadır. Satıcı mal ve hizmet satacağı kişi veya firma ile ilgili bilgilerle, ödeme şartlarını sigorta şirketine bildirmektedir. Ardından sigorta şirketi gerekli soruşturmayı yaparak edindiği bilgilere göre, satıcının alıcılarına yapacağı satışları garanti altına almaktadır. Alacak sigortasının önemi tam da bu noktada ortaya çıkmaktadır. Çünkü alacak sigortası; yeterli bilgi birikimi, doğru müşteri ve pazarı, kredi limitlerini tayin etmeye yardımcı olmaktadır. Böylece ticari alacakların ödenmemesi riskini ortadan kaldırmakta veya en aza indirmektedir. Satıcının mevcut müşterilerine, daha çok kredi limiti

tanımlayabilmesine ve normal şartlarda risksiz, yeni ve daha büyük müşterilere erişmesini kolaylaştırmaktadır. Yani ticari faaliyetlerde güven ortamını oluşturmaktadır. Müşteriler ödeme yapmazsa, sigortalanmış faturaların bedelini alacak sigortası yapan kurum ödeyerek borç tahsilatı ile doğrudan bu kurum ilgilenmektedir.

Buradan hareketle *alacak sigortası*, işletmelerin satışlarından doğan vadeli alacaklarını ödenmeme durumuna karşı koruyan bir risk yönetim sistemi ve sigortadır. Ticari bir alacağın ödenmemesine bağlı olarak ortaya çıkabilecek kayıpları tazmin eden alacak sigortasının nihain amacı, işletmelerin faaliyetlerini büyük ölçekli kayıplardan korumak ve karlı bir şekilde büyümesine yardımcı olmaktadır. Yani şirketler, sektör ve ekonomik trendler hakkında güncel veriye sahip olarak bilgiye dayalı kredi kararları almış, kayıpların önüne geçmiş ve onları asgariye indirmiş olmaktadır.

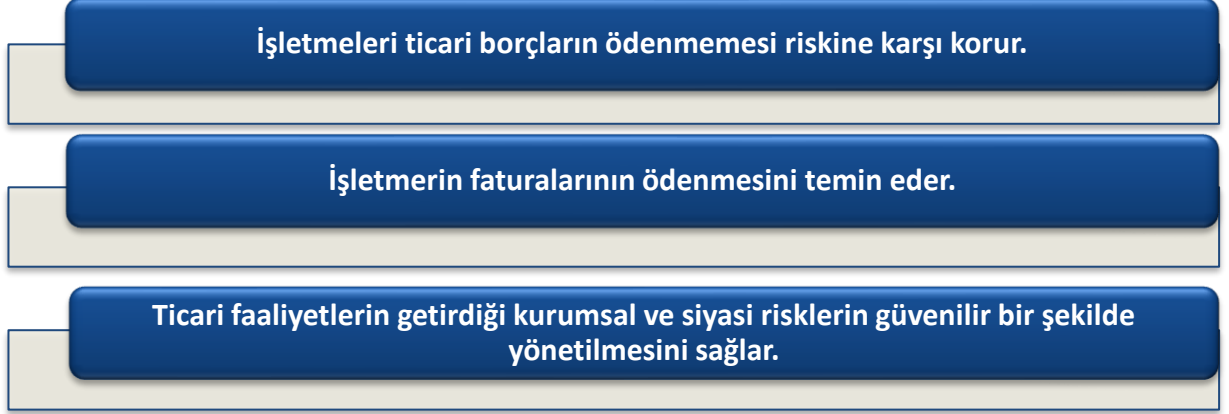
Şekil 1. Alacak Sigortasının Başlıca Amaçları



Kaynak: <http://www.eulerhermes.com.tr/tr/ticari-alacak-sigortasi/uzmanligimiz/Pages/kredi-sigortasi-nedir.aspx>

Alacak sigortası kendi mekanizması dahilinde işletmeleri ticari borçların ödenmemesi riskine karşı korumaktadır. Ayrıca işletmelerin faturalarının ödenmesini temin etmektedir ki bu önemli bir işlevdir. Çünkü ödenmeyen faturalar bir şirketin varlıklarının %35'i kadarını oluşturabilmekte ve tahsil edilmemeleri durumunda ise büyük zararlara neden olabilmektedir. Doğru müşteri, doğru pazar ve kredi limitleri iyi bir şekilde analiz edilmesi ile ticari alacakların ödenmemesi riskini asgariye indiren alacak sigortası, önemli işlevleri yapısı içerisinde bulundurmaktadır.

Şekil 2. Alacak Sigortasının İşlevleri



Kaynak: <http://www.eulerhermes.com.tr/tr/ticari-alacak-sigortasi/uzmanligimiz/Pages/kredi-sigortasi-nedir.aspx>

Üç fonksiyonlu bir ürün olan alacak sigortası hem alacağı güvence altına alır hem riski önler hem de riskin gerçekleşmesi durumunda tazminat olarak öder.

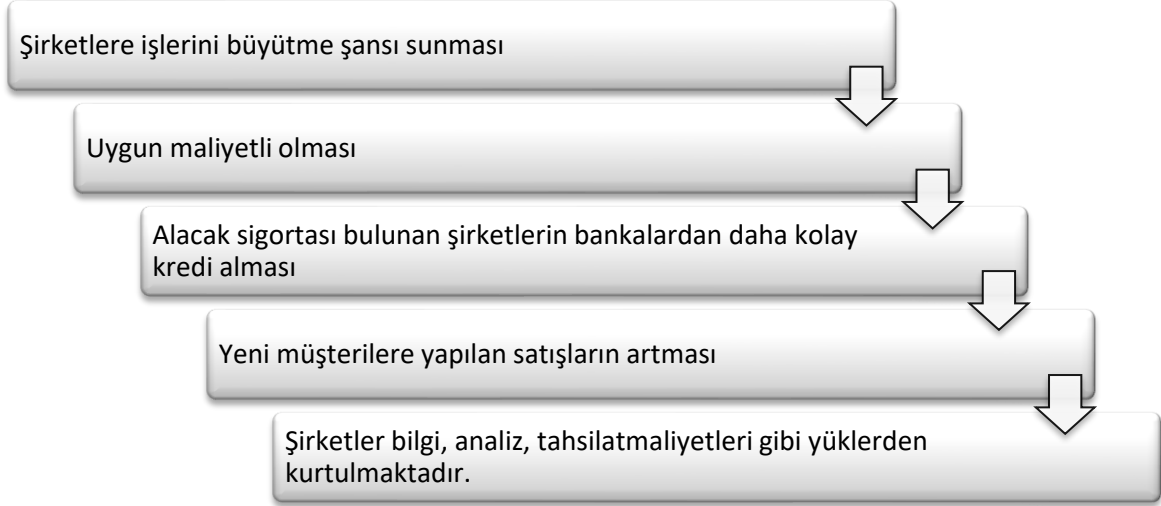
Şekil 3. Alacak Sigortasının Fonksiyonları



Kaynak: <http://www.oncevatan.com.tr/alacak-sigortasi-makale,33258.html>

Alacak sigortası, şirketlere bazı önemli avantajlar sunmaktadır. Bu avantajların en önemlilerinden biri de onlara işlerini büyütme şansı sunmaktadır. Buna ek olarak sunduğu diğer avantajlar; uygun maliyetli olması, bankaların alacak sigortası bulunan şirketlere daha kolay kredi vermesi, yeni müşterilere yapılan satışların artmasıdır. Diğer yandan alacak sigortası ürününden faydalanan şirketler bilgi, analiz, tahsilat maliyetleri gibi yüklerden de kurtulmaktadır. **müşteriler ödeme yapmazsa**, sigortalanmış faturaların bedelini alacak sigortası yapan kurum ödemekte ve borç tahsilatı ile doğrudan bu kurum ilgilenmektedir.

Şekil 4. Alacak Sigortasının Şirketlere Sağlamış Olduğu Avantajlar



Kaynak: <http://www.oncevatan.com.tr/alacak-sigortasi-makale,33258.html>

İşleyiş itibarıyla Faktoring'e benzetilse de birçok açıdan ondan farklıdır. Kısaca ayrımını yapmak gerekirse:

Tablo 1. Faktoring ve Alacak Sigortası Karşılaştırması

	FAKTORİNG	ALACAK SİGORTASI
TANIM	-Faktoring, vadeli satış yapan firmaların her türlü mal ve hizmet satışından doğan alacak haklarını 'faktor' adı verilen finans kuruluşuna devretmek suretiyle kısa vadeli kaynak sağlayan finansman tekniğidir.	-İşletmelerin satışlarından doğan vadeli alacaklarını ödenmeme durumuna karşı koruyan bir risk yönetim sistemi ve sigortadır.
TARAFLAR	-Faktoring şirketi / mal veya hizmet satan kişi veya firma / malı veya hizmeti satın alan kişi veya firma.	-Satıcı / Alıcı / Sigorta şirketi.
İŞLEYİŞ	-Satıcı, sattığı mal veya hizmet için tanzim ettiği faturayı, faktoring şirketine temlik eder. -Anlaşma şartlarına göre faktoring şirketi belli bir tenzilatla faturayı öder. -Bundan sonra fatura bedelinin tahsili artık, faktoring şirketinin sorumluluğu altındadır. Ödenmesi veya ödenmemesi, satıcıyı ilgilendirmez.	-Alacak sigortası işleminde arasındaki anlaşma, mal veya hizmetin satışından önce, hatta sipariş safhasında başlar. -Satıcı, mal veya hizmet satacağı kişi veya firma ile ilgili bilgilerle, ödeme şartlarını sigorta şirketine bildirir. -Sigorta şirketi gerekli soruşturmayı yapar ve edindiği bilgilere göre, satıcının alıcılarına yapacağı satışları garanti altına alır.

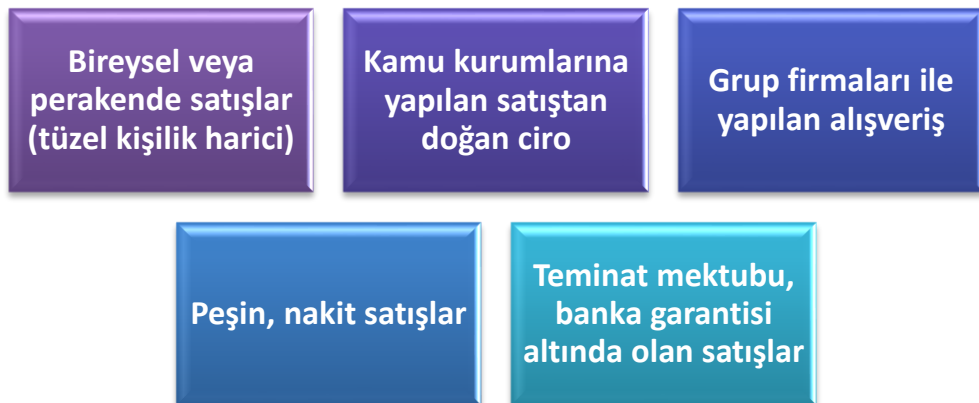
2. ALACAK SİGORTASI İŞLEYİŞİ

İşletmelerin alacaklarının ödenmeme riskini teminat altına alan alacak sigortasının işleyişi aşağıdaki gibidir:

1. Firmaların poliçe başlangıç tarihinden itibaren hedeflediği, garanti altına almak istediği satışlardan elde edeceği ciro belirlenir. (Sigortalanacak ciro)
2. Firmanın yıllık sigortalanabilir cirosunun, yıllık alacak devir hızına bölümü, firmanın ortalama müşterinden alacak bakiyesini verecektir.
3. Ticari alacak bakiyesi, firmanın tüm müşterilerinin şirkete olan borçlarıdır.
4. Genel olarak müşterilerin %20'si alacak bakiyesinin %80'ini oluşturmaktadır. Alacak dağılımında en büyük risk kısmı daha az sayıda müşteri tarafından oluşturulmaktadır. Teklif aşamasında; en büyük risk taşıyan alıcıların oluşturdukları risklerin Alacak Sigortası Şirketi tarafından güvence altına alınacak kısmı, poliçe başlangıcından önce belirlenmektedir. Genellikle fiyat aşamasında ilk 10 müşteri için talep edilen limitler doğrultusunda limit çalışması yapılır. Limit kabul oranı %60'ın üzerindeyse poliçe oluşması için uygun bir ortam ve iyi bir teklif anlamına gelmektedir.
5. Yapılan teklifin kabulü ve ilk prim taksitinin ödenmesinden sonra diğer alıcılar için sigorta şirketlerinin online sistemlerinden limit talepleri, verilecek danışmanlık ile sisteme girilmektedir.
6. Alacak Sigortası şirketinin uzman risk ve istihbarat personeli, gelen alıcı limit taleplerini değerlendirmekte ve istenen limitler çerçevesinde verebilecekleri en üst limitleri, alıcıların finansal yapısını ve ticaret geçmişini dikkate alarak belirlemektedir.
7. Her alıcı limiti elektronik ortamda sisteme eklenir.
8. Girilen limitler talep tarihinden itibaren teminat altındadır.
9. Alıcı limitleri poliçe dönemi içinde finansal ve ekonomik unsurlara göre değişiklik gösterebilmektedir.

Aşağıda belirtilen şekillerde yapılan satışlar **Alacak Sigortası** kapsamı dışındadır ve bunlar için prim ödemesi gerekmez:

Şekil 5. Alacak Sigortası Kapsamının Dışında Olan Satışlar



Kaynak: <http://lidyalilarsigorta.com/ticari-alacak-sigortasi-nedir/>

Dünyada olduğu gibi ülkemizde de Coface, Atradius ve Euler Hermes, vb. şirketler alacak sigortası hizmeti sunmaktadır.

KOBİ'leri alacaklarını tahsil edememe riskine karşı koruyacak "alacak sigortası"nın yaygınlaşması için Hazine ve Maliye Bakanlığınca devlet destekli milli bir model üzerinde çalışma yürütülmektedir.

KAYNAKÇA

<http://lidyalilarsigorta.com/ticari-alacak-sigortasi-nedir/>

<http://www.oncevatan.com.tr/alacak-sigortasi-makale,33258.html>

<http://www.coface.com.tr/FAALİYETLERİMİZ/TİCARI-ALACAK-SİGORTASI>

https://www.dunya.com/ekonomi/gelir-vergisi-beyannamesi-icin-son-gun-haberi-409684?ref=page_infinite

<https://www.sigorta.com.tr/alacak-sigortasi-nedir>

<http://samimunan.com/wp-content/uploads/2016/01/Kredi-sayfalar-yeni.pdf>

<http://www.turkishtimedergi.com/finans/firtinali-donemin-can-simidi-alacak-sigortasi/>