



Gözetmen  
Sigorta  
Brokerliği

BIRAKIN  
RISKİNİZİ  
BİZ YÖNETELİM

**BÜLTEN**

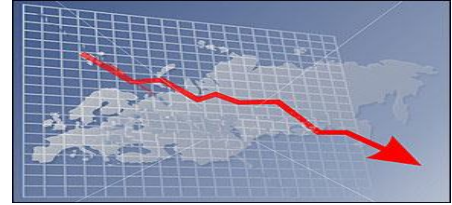
**2008-12/001**

Değerli Müşterimiz;

Bir süredir tüm dünyayı etkisi altına alan, Küresel Mali Kriz tüm olumsuz etkilerini maalesef ülkemizde de hissettirmektedir.

İhracat yapan müşterilerimizin yönelttiği sorulardan, global krizden en fazla etkilenen gelişmiş ülkelere yaptıkları ticaret sonucu alacaklarının zamanında veya hiç alınamamasından büyük endişe duydukları anlaşılmaktadır.

Büyük yatırım ve emeklerle ürettiğiniz mal veya hizmetlerinizi satarken, satın alan firmanın ödeme karnesiyle ilgili bilgilere, satıştan önce ulaşılmamasının ve iflas vb. nedenlerle ödeme alınamaması durumunda, alacaklarınızın sigorta teminatı altında olmasının önemi aşikârdır.



Daha önce de bültenimizde kısaca yer verdiğimiz, İhracat Kredisi Sigortası ürünü, özellikle kriz dönemlerinde sıkça karşılaşılan tahsilat sıkıntısından doğacak kayıpları teminat altına aldığı gibi, dünya genelinde faaliyet gösteren milyonlarca firmanın risk bilgilerine ulaşabilme imkanı sunmaktadır.

Bu sebeplerle bültenimizin bu sayısını, İhracat Kredisi Sigortası ürününü daha detaylı tanıtan, Teknik Müdürlüğümüzün yazısına ayırdık.

Gözetmen Sigorta Brokerliği olarak bizler, ihracat satışlarınızdan kaynaklanabilecek risklerin değerlendirmesini ve alacaklarınızın teminat altına alınmasını sağlayan bu ürünün, en kısa sürede sona ermesini dilediğimiz kriz döneminde diğer dönemlere kıyasla daha önemli olduğunu düşünüyoruz. Müşterilerimize tüm sigorta işlemlerinde desteğe hazır olduğumuzu hatırlatmak isteriz.

Bir sonraki bültenimizde görüşmek üzere...

Saygılarımızla,

**GÖZETMEN SİGORTA BROKERLİĞİ**

**Abdullah İsmet**  
Broker

E-mail: [a.ismet@gozetmen.com](mailto:a.ismet@gozetmen.com)

KUYUMCUKENT 29 Ekim Cad. No:1 / 1.Plaza Kat:5 No:1 34197 Bahçelievler / İstanbul  
Tel: 0(212) 603 1001 pbx Fax: 0(212) 603 1600 email: info@gozetmen.com

**www.gozetmen.com**



## Ihracat Kredi Sigortası

- İhracat Kredi Sigortası, ihracat yapan şirketlerin ihracat bedellerinin alıcılardan kaynaklanan nedenler ile tahsil edememe risklerine karşı teminat altına alan bir sigortadır.
- Bu sigorta sayesinde ihracat yapan şirketler (poliçe şartları dahilinde) yurtdışı satışlardan kaynaklanan alacaklarını güven altına alarak, risklerini kontrol etmekte ve ihracat hacimlerini artırmak için uygun ortama kavuşmaktadırlar.
- Bu poliçe ile, bir yıl içinde, belirlenen kredi limitleri dahilinde teminat verilen ülkelerdeki alıcılara yapılacak 180 güne kadar vadeli mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan alacaklar teminat altına alınmaktadır.
- Poliçe global olduğu için, her bir sevkiyat için ayrı ayrı evrak hazırlama/teminat alma ihtiyacı olmaksızın, önceden belirlenen limitlere kadar teminat verilen ülkelerdeki alıcılara yapılacak bütün sevkiyatlar sigorta teminatı kapsamına alınmaktadır.
- Poliçe, yurtdışındaki alıcıların iflas etmesi veya ödeme yapmaması ve benzer ticari risklere karşı ihracat alacaklarını teminat altına alır.
- Teminat, ihracat yapan şirketin, ihraç edilecek malları nakliyeciy firmaya teslim etmesi ile başlamaktadır. Bu andan sonra alıcının malları istememesi durumu da teminat altında olmaktadır.
- Poliçenin prim oranı; alıcının ülke riski , alıcının riski, ödeme şekli, satışın vadesi, ürünün çeşidi, sektör, alıcı için talep edilen kredi limiti ve daha pek çok risk dikkate alınarak hesaplanmaktadır.
- 40'tan fazla kritere göre hesaplanacak prim oranı, her şirket için farklı çıkacağından, doğru ve ilgili şirkete uygun primin hesaplanabilmesi amacı ile hazırlanmış olan soru formunun eksiksiz olarak doldurulması gerekmektedir.
- İhracat Kredi Sigortası kapsamında, her bir sevkiyat ile ilgili fatura bedelinin %90'ı Sigorta Genel Şartları ve özel şartlar doğrultusunda teminat altına alınmaktadır.
- Riskin kalan %10'u , ihracatçının basiretli bir tüccar gibi davranmasını sağlamak amacı ile ihracat yapan şirket üzerinde kalacak şekilde paylaşılmaktadır.
- İhracat Kredi Sigortası, riskli alacakları teminat altına aldığından, sevk öncesi peşin veya akreditif(letter of credit) yapılan satışlar bu poliçe kapsamında değerlendirilmez.
- Toplam ihracat hacminin sigortalanabilir kısmı (mal ve belge mukabili, açık hesap yapılan satışlar) sigorta poliçesinin temel konusudur.
- Dünya üzerindeki bir çok ülkeye teminat verilebilirken, doğal olarak riski çok yüksek olan bazı ülkeler teminat dışında bırakılmaktadır.
- Teminat verilemeyen bütün ülkeler, sürekli olarak yapılan analizler sonucunda değerlendirilmekte ve durumlarındaki olumlu değişimler olanlara teminat verilmeye başlanabilmektedir.
- Aynı şekilde, teminat verilen bir ülkeye de zaman içinde teminat verilmemeye başlanabilmektedir.



- İhracat yapan şirket ile yurtdışındaki bir alıcı şirketin, ortaklık ilişkisinin olması durumunda (kardeş şirket), söz konusu alıcıya yapılan satışlar teminat dışında bırakılır.
- İhraç edilen mal ile ilgili, alıcı ve ihracatçı arasında ilgili maldan kaynaklanan her türlü ihtilafta poliçe teminatı ilgili sevkiyat için askıya alınır. İhtilaf durumunun çözümlenmesi için açılacak davanın, ihracatçının lehine sonuçlanması durumunda teminat devam eder. Aksi halde teminat durur.
- İhracat Kredi Sigortası, ihracatçı şirketin bütün risklerini teminat altına almak için düzenlenmektedir. Bu nedenle, risk dağılımının sağlıklı yapılabilmesi için;
  - \* Birden fazla ülkeye ihracat yapılırken, bir tek ülkeye yapılan satışlara yönelik,
  - \* Birden fazla alıcıya ihracat yapılırken, bir tek alıcıya yapılan satışlara yönelik, teminat verilememektedir.
- Alıcıların kredi limitlerinin belirlenmesi aşamasında, sigortacı tarafından yapılacak çalışma ile elde edilecek bilgiler, ihracatçı şirketin hedef müşteri kitlesi içinde finansal olarak güçlü ve güçsüz durumda olan alıcıların kolayca tespit edilmesini sağlayacaktır.
- Bu sayede, güçlü olanlar üzerinde yoğunlaşarak doğru ve gerçekçi stratejiler hazırlanabilecektir.
- Böylece, alıcı seçiminde hata payı ve doğru alıcılara yapılacak satışlar ile de şirketin alacak riskleri azaltılmış olacaktır.
- Şirketlerin ihracat yaptığı alıcılar, genellikle dünya piyasasında farklı ülkelerdeki birçok imalatçıdan mal alırlar. Bir alıcının bir şirkete düzgün ödeme yapması, onun diğer şirketlere de düzgün ödeme yapacağı anlamına gelmez.
- Bir ihracatçı, sorun yaşamadığı bir alıcı ile başka bir ülkedeki bir ihracatçının yaşadığı sorunlardan haberdar olamayacağı için, alıcı riskini doğru değerlendiremeyecektir. Oysa poliçe sahibi bir ihracatçı, kredi limiti olan bir alıcısının, bilgisi dışında yaşadığı sorunlar ve alıcı riskinin artması hakkında haberdar olabilmektedir.
- Alıcı risklerinin sürekli yapılan analizler ile izlenmesi sayesinde, gerekli görüldüğü durumlarda, alıcının önceden belirlenmiş limiti azaltılarak veya iptal edilerek (tebliğ tarihinden önceki tüm sevkiyatlar teminat dahilinde olmak kaydı ile) ileride sorun çıkması engellenmiş olur.
- İhracatçı şirket, alıcılarının olumsuz durumundan anında haberdar olarak alacak risklerini daha kolay ve çabuk kontrol ederek yönetebilecektir.
- İhracat Kredi Sigortası, ihracatı bir bütün olarak değerlendirdiği için fatura başına işlem yapılmamakta ve ihracatçının üzerinden önemli bir iş yükü kaldırılmaktadır.
- Dünya üzerinde belirli bölgelerde yoğunlaşmış factoring zincirlerine göre, yaygın olan Coface ve Hermes vb. şirketler, sigortalılara (dünya üzerinde 220 ülkedeki 35 milyondan fazla şirket hakkında sürekli güncellenen) veri tabanı sayesinde alıcıların finansal kaliteleri hakkında bilgiye çok daha hızlı ulaşma imkanı sağlamaktadır.
- Sigortacı, ödeme yapılmama durumunda devreye gireceği için alıcı ihracatçının sigortalı olduğunu bilmeyecektir.



Gözetmen  
Sigorta  
Brokerliği

BIRAKIN  
RISKİNİZİ  
BİZ YÖNETELİM

#### Başvuru ve teklif hazırlanması

- İhracatçı şirket tarafından eksiksiz olarak doldurulmuş olan soru formunun sigortacıya ulaşmasından sonra, sigortacı, formdaki bilgiler doğrultusunda teklif hazırlamak için risk analiz çalışmasına başlar.
- Alıcının ülke riski , alıcının riski, ödeme şekli, satışın vadesi, ürünün çeşidi, sektör, alıcı için talep edilen kredi limiti ve daha pek çok risk dikkate alınarak yapılan bu çalışmanın neticesinde ihracatçı şirkete özel hazırlanan teklif sunulur.

#### Poliçeleşme aşaması :

- İhracatçı şirketin teklifi kabul etmesi halinde poliçe hazırlanır ve teklifte belirtilen minimum primin peşinatının ödenmesi ile poliçe yürürlüğe girmiş olur.

#### Sevkiyat bildirimini :

- Poliçenin yürürlüğe girmesinden sonra ihracatçı, ay içinde yapmış olduğu sevkiyatları her ay sonunda sigortacıya bildirerek sevkiyatların poliçe teminatına girmesini sağlar.
- Sigortacı, ihracatçının geçmiş yıllardaki performansını dikkate alarak bir minimum prim tutarı belirler. Bu minimum prim tutarının %25'i peşinat olarak tahsil edilir. Kalan bakiye üç eşit taksitte dönemsel olarak tahsil edilmek üzere bildirilir.
- İhracatçının her ay sonunda yaptığı ihracat ciro bildirimleri, ilk üç ayın sonunda toplanarak tahakkuk etmesi gereken prim hesaplanır. Dönemsel olarak hesaplanan bu primin, ihracatçının yapmış olduğu minimum prim peşinat ödemesi ile farkı hesaplanır. Ve aradaki fark sigortalı ihracatçıdan talep edilir.
- Takip eden dönemlerde aynı işlem tekrarlanır.
- İhracat Kredi Sigorta poliçesi sahibi ihracatçı, yeni alıcılar ile çalışmaya başlamadan önce sigortacıya alıcı hakkında bilgi vererek kredi limiti talebinde bulunur. Yapılan inceleme sonucunda ilgili alıcı için talep edilen limitin uygun görülerek tesis edilmesi halinde yeni alıcı poliçeye dahil edilir.
- Yeni alıcı için istenmiş olan limitin uygun görülmemesi, alıcının finansal durumunun sözkonusu meblağı ödeme gücünün olmadığı anlamına gelir.
- Sigortacı tarafından alıcının finansal durumunun incelenmesini takiben talep edilen miktarın daha altında bir limit de tesis edilebilir. Alıcı ile ticari ilişkinin gelişmesi neticesinde mevcut limitin artırılması her zaman talep edilebilir.



### Hasar Talebi ile ilgili işlemler :

- Alıcının fatura vadesi geldiği halde ödeme yapmaması hasar olarak adlandırılır.
- Bu durumda ihracatçı, sigortacıya durumu bildirir ve müdahale talebinde bulunur. Müdahale talebini alan sigortacı, alıcı ile temasa geçer ve ödeme yapılmama sebebini sorar.
- Buna göre alıcı; İflas etmiş olabilir;  
Bu durumda ihracatçıya ilgili fatura tutarının %90'ı, alıcının ülkesindeki ilgili makam tarafından iflasın kabul edilmesini takiben ödenir.

İflasın kabulünün, müdahale talebinden itibaren 5 ay geçmesine rağmen ilan edilmemesi durumunda sigortacı bu kararı beklemeden hasar ödemesi yapar.

- Ödeme yapmayacağını bildirebilir; (nedenli veya herhangi bir neden göstermeksizin)
- ✓ Bu durumda sigortacı, öncelikle diyalog yolu ile fatura tutarını tahsile çalışır ve alıcıya ödeme yapması için son kez 7 günlük süre verir.
- ✓ Bu süre sonunda hala ödeme yapılmamış ise, alıcının ülkesindeki hukuk büroları vasıtası ile alıcı aleyhinde dava açılır.
- ✓ Bu davanın sonuçlanması ve sonucunda alıcının ödeme yapması, müdahale talebinden itibaren 5 ay geçmesine rağmen gerçekleşmemiş ise sigortacı dava neticesini beklemeden ilgili fatura tutarının %90'lık kısmını hasar olarak öder.
- ✓ Dava sonuçlanıp, alıcıdan faturanın tamamı sigortacı tarafından tahsil edildiği takdirde, kalan %10 ihracatçıya bilahare ödenir.
- Malda bir ihtilaf olduğunu iddia edebilir ;
- ✓ İddianın gerçekliği araştırılır. İhtilaf durumunun alıcı ile ihracatçı arasında çözülememesi halinde gerekir ise dava açılır.
- ✓ Teminat, ihtilafın gerçekliğinin ispatına veya davanın neticelenmesine kadar durdurulur. İhtilafın kesinleşmesi durumunda ilgili fatura için teminat verilmez.
- ✓ İhtilaf olmadığının ortaya çıkması halinde teminat devam eder ve alıcının ödememe durumundaki işlemler yapılır.

GÖZETMEN SİGORTA BROKERLİĞİ  
TEKNİK MÜDÜRLÜK