

T.C.
ATILIM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

AVRUPA VE TÜRKİYE'DE TİCARİ ALACAK SİGORTASI UYGULAMALARININ
KARŞILAŞTIRILMASI

Yüksek Lisans Tezi

Hazal Temel

Ankara, 2019

T.C.
ATILIM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

AVRUPA VE TÜRKİYE'DE TİCARİ ALACAK SİGORTASI UYGULAMALARININ
KARŞILAŞTIRILMASI

Yüksek Lisans Tezi

Hazal Temel

Danışman

Dr. Öğr. Üyesi Burcu Dinçergök

Ankara, 2019

KABUL VE ONAY

Hazal TEMEL tarafından hazırlanan "Avrupa ve Türkiye’de Ticari Alacak Sigortası Uygulamalarının Karşılaştırılması" başlıklı bu çalışma, 30/01/2019 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından İşletme Anabilim dalında Yüksek Lisans Tezi olarak oy birliği ile kabul edilmiştir.

Dr. Öğr. Üyesi Zeki YANIK (Başkan)

Dr. Öğr. Üyesi Burcu DİNÇERGÖK (Danışman)

Prof. Dr. Mehmet ARSLAN (Üye)

ETİK BEYAN

Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Yönergesi'ne uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmasını;

- Akademik ve etik kurallar çerçevesinde hazırladığımı,
- Tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu,
- Tez çalışmasında yararlandığım eserlerin tümüne atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi,
- Bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu bildirir,

Aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.

22.02.2019

Hazal TEMEL

ÖZ

TEMEL, Hazal. Avrupa ve Türkiye’de Ticari Alacak Sigortası Uygulamalarının Karşılaştırılması, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2019.

Ekonomilerde yaşanan beklenmeyen değişiklikler piyasaları daha riskli hale getirmiş ve işletmelerin risk yönetimi konusunda yeni çözüm yollarına başvurmaları gerekliliğini doğurmuştur. Ticari alacak sigortası, işletmelerin devamlılığını sürdürebilmesi amacıyla sigortalanabilir riskleri garanti altına alarak, işletmelere güvenli bir şekilde ticaret yapma, yeni yatırımlar yapabilme ve finansal kayıplardan koruma ile birlikte kurumsal bir risk yönetimi hizmeti sunmaktadır.

19. yy. ın sonlarından günümüze kadar aynı amaç için hizmet eden ticari alacak sigortası, en büyük pazar payına Avrupa’da ulaşmıştır. Türkiye’de ise, 1990 yıllarının sonlarında yürürlüğe girmiştir ve hala gelişimini sürdürmektedir.

Bu çalışmanın amacı, Avrupa ülkeleri ile Türkiye’de ticari alacak sigortası sistemlerinin incelenip, ekonomik göstergeler ile karşılaştırılarak izlenmesi gereken yol haritasının oluşturulmasıdır.

Anahtar Sözcükler: Ticari Alacak Sigortası, Risk Yönetimi, Risk

ABSTRACT

TEMEL, Hazal. Comparison of Trade Credit Insurance Systems in Europe and Turkey, M.A. Thesis, Ankara, 2019.

Recent unexpected changes in the global economy have made the markets more risky and brought some pressure on companies to apply new solutions for risk management. Trade credit insurance covers insurable risks and helps to maintain the continuous workflow of the enterprise ensuring companies with effective risk management with safe trading, additional investments and protecting them from financial losses.

Trade credit insurance, serving the same purpose since the late 19th century to this day, reached recently its largest market share in Europe. In Turkey, it became a part of national legal system at the end of 1990 and continues its growth and popularity.

The aim of this study is to compare how trade credit insurance system works in Turkey and European countries and to demonstrate with the help of key economic indicators that it can benefit Turkish market much more efficiently.

Keywords: Trade Credit Insurance, Risk Management, Risk

TEŐEKKÖR

Tez yazım sürecinde gösterdiği destek ve hoŐgörü için danışman hocam Dr. Öğr. Üyesi Burcu Dinçergök'e teşekkür ederim.

Bu dönemde her daim yanımda bulunan ve sağladığı motivasyonla tezi tamamlamama vesile olan Demian Shevko'ya, farklı ölkelerde yaŐıyor olsak da hiçbir zaman eksikliklerini hissettirmeyen dostlarım Duygu Akcan, Eda Kartal ve aileme çok teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

ÖZ	i
ABSTRACT	ii
TEŞEKKÜR	iii
İÇİNDEKİLER	iv
SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ	viii
TABLolar DİZİNİ	ix
ŞEKİLLER DİZİNİ	x
GİRİŞ	1
1. RİSK KAVRAMLARINA İLİŞKİN GENEL ÇERÇEVE VE RİSK YÖNETİMİ	3
1.1. Risk Kavramının Tanımı	3
1.2. Riskin Kapsamı	3
1.3. Risklerin Sınıflandırılması	4
1.3.1.SistematiK riskler.....	4
1.3.2.SistematiK olmayan riskler.....	7
1.4. Risk Yönetimi	8
1.4.1. Risk yönetiminin tarihi gelişimi.....	8
1.4.2. Risk yönetimi süreci.....	10
1.5. Riskten Korunmak için Kullanılan Teknikler	12
1.5.1.Riskten kaçınmak	12
1.5.2. Riski azaltmak.....	12
1.5.3. Riski transfer etmek	12
1.5.4. Riski kabul etmek.....	13
2. RİSK YÖNETİMİNDE TİCARİ ALACAK SİGORTASININ YERİ	15

2.1. Ticari Alacak Sigortası	15
2.2. Ticari Alacak Sigortasının Tarihi Gelişimi	16
2.3.Ticari Alacak Sigortasının Kapsamı ve İşleyişi.....	18
2.3.1. Ticari alacak sigortası poliçe türleri.....	21
2.3.2. Ticari alacak sigortası prim hesaplamaları.....	22
2.4. Ticari Alacak Sigortasının Ticari Alacaklar Yönetimindeki Rolü.....	23
2.4.1. Kredili satışlardan doğan maliyetler	24
2.5. Ticari Alacak Sigortasında Reasürans.....	25
2.5. Ticari Alacak Sigortası Pazarı	26
2.6. Ticari Alacak Sigortası Sağlayan Kredi Kuruluşları	29
2.6.1.Özel sektör ticari alacak sigortası kuruluşları	29
2.6.2.Kamu sektörü ticari alacak sigortası sağlayan kuruluşları.....	31
2.6.3. Uluslararası Kredi Sigortası Kurumları Birliği (ICISA).....	31
2.6.4. Resmi ve Özel Kredi Sigortası Kuruluşları Birliği (BERNE UNION).....	31
2.7.Ticari Alacak Sigortası Dışındaki Alternatif Finansman Ürünleri.....	32
2.7.1.Teminat mektubu	32
2.7.2.Faktöring	33
2.7.3.Tedarik zinciri finansmanı	34
2.8. Ticari Alacak Sigortasının Avantajları.....	35
2.9. Ticari Alacak Sigortasının Dezavantajları	36

3. AVRUPA ÜLKELERİNİN VE TÜRKİYE’NİN GÜNCEL EKONOMİK PROFİLLERİ, İFLAS VERİLERİ VE ÖDEME BAROMETRELERİNE İLİŞKİN BİLGİLER	39
3.1. Avrupa Ülkeleri ve Türkiye’deki Ekonomik Risk Unsurları ve Ülkeler Arası Ekonomik İlişkilerin Güncel Durumu	39
3.2. Avrupa Ülkeleri ve Türkiye’nin Güncel Ekonomik Profilleri.....	40
3.2.1. Avusturya	40
3.2.2. Belçika.....	44
3.2.3. Danimarka.....	46
3.2.4. Fransa	48
3.2.5. Almanya	51
3.2.6. Yunanistan	53
3.2.7. İtalya.....	55
3.2.8. Hollanda	57
3.2.9. Polonya.....	59
3.2.10. İspanya	61
3.2.11. Türkiye	63
3.3. Politik Risklerin Reel Sektöre Etkisi	66
3.4. Avrupa ve Türkiye’de Borç Tahsilatı ve Geç Ödemelerin Şirketler Üzerinde Yarattığı Problemler	69
4. AVRUPA’DA VE TÜRKİYE’DE TİCARİ ALACAK SİGORTASI SİSTEMİ	71
4.1. Avrupa’da Ticari Alacak Sigortası	71
4.2. Türkiye’de Ticari Alacak Sigortası	74
4.2.1. Türkiye’de alacak sigortası sağlayan lider şirketlerin Türkiye pazarındaki yeri	76

4.2.2. Eximbank	78
4.2.3. Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği	79
4.2.4. Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi.....	79
4.2.4. Türkiye’de ticari alacak sigortası ile ilgili yapılan yasal düzenlemeler.....	80
4.3. Kredi Sigorta Şirketlerinin Ekonomik Gelecekleri	83
SONUÇ.....	85
KAYNAKÇA	89
ÖZGEÇMİŞ.....	99

SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ

BDDK	:	Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
B2B	:	İşletmeler Arası (Business to Business)
BERNE UNION	:	Resmi ve Özel Kredi Sigortası Kuruluşları Birliği
FED	:	Amerika Merkez Bankası
ICISA	:	Uluslararası Kredi Sigorta ve Kefalet Derneği (The International Credit Insurer & Surety Association)
KOBİ	:	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler
TSB	:	Türkiye Sigortalar Birliği
TÜİK	:	Türkiye İstatistik Kurumu

TABLolar DİZİNİ

Tablo 1. Ülkelere Göre Kredi Sigorta Kuruluşları	30
Tablo 2. Avusturya’da Yıllara göre İflas Eden Şirket Sayısı	43
Tablo 3. Belçika’da Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı.....	45
Tablo 4. Danimarka’da Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı	48
Tablo 5. Fransa’da Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı	50
Tablo 6. Almanya’da Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı	52
Tablo 7. Yunanistan’da Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı.....	55
Tablo 8. İtalya’da Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı.....	57
Tablo 9. Hollanda’da Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı	59
Tablo 10. Polonya’da Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı.....	61
Tablo 11. İspanya’da Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı	62
Tablo 12. Türkiye’de Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı	66
Tablo 13. Ülkelerin Politik Risk İndeksleri.....	67
Tablo 14. Lider Sigorta Şirketlerinin Pazar Payı ve Toplam Prim Değişimleri.....	77
Tablo 15. 01.01.-30.09.2018 Tarihleri Arasında Kesilen Kredi Sigortası Poliçe Sayısı	77
Tablo 16. Yıllara Göre Karşılıksız Çıkan Çek Adet ve Tutarları.....	78
Tablo 17. Toplam Sigorta Desteği ve Yıllık Artış Yüzdesi	79
Tablo 18. Devlet Destekli Alacak Sigortası Prim Oranları	81

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1 Risk Yönetimi Süreci	10
Şekil 2 Ticari Alacak Sigortası Bağlantıları.....	18
Şekil 3 Kredi Sigortası Pazar Payı Dağılımı	27
Şekil 4 Lider Sigorta şirketlerinin 2017 yılı ciro dağılımı	28
Şekil 5 Avusturya’da Vadesi Geçmiş B2B Alacakları (ort.%)	42
Şekil 6 Yurt içi Satışların Ortalama Ödeme Süreleri	42
Şekil 7 Belçika ve Batı Avrupa’da Vadesi Geçmiş B2B Alacakları (ort.%)	45
Şekil 8 Danimarka’da Vadesi Geçmiş B2B Alacakları (ort.%)	47
Şekil 9 Fransa’da Vadesi Geçmiş B2B Alacakları (ort.%)	49
Şekil 10 Almanya’da Vadesi Geçmiş B2B Alacakları (ort.%)	51
Şekil 11 Yunanistan’da Vadesi Geçmiş B2B Alacakları (ort.%)	54
Şekil 12 İtalya’da Vadesi Geçmiş B2B Alacakları (ort.%).....	56
Şekil 13 Hollanda’da Vadesi Geçmiş B2B Alacakları (ort.%)	58
Şekil 14 Polonya’da Vadesi Geçmiş B2B Alacak Oranları (ort.%).....	60
Şekil 15 İspanya’da Vadesi Geçmiş B2B Alacak Oranları (ort.%)	62
Şekil 16 Türkiye’de Vadesi Geçmiş B2B Alacakları (ort.%)	65
Şekil 17 Kısa Dönem Politik Risk Göstergeleri-2017	68
Şekil 18 Borç Tahsilatı Zorluğu 2018	69
Şekil 19 Geç Ödemeler Ardından İşletmelerde Ortaya Çıkan Problemler (Ort.%)... 70	
Şekil 20 1995-2015 Yılları Arasında Ticari Kredi Sigortası- Primler, Sigorta Talebi ve Talep Oranı-ICISA Üyeleri (Reasürans üyeleri hariç).....	73
Şekil 21 2005-2015 Yılları Arasında Ticari Kredi Sigortası- Sigortalanan Risk Toplamı-ICISA Üyeleri (Reasürans üyeleri hariç)	74
Şekil 22 2018 yılı Aylara Göre Karşılıksız Çıkan Çek Adet ve Tutarları	78

GİRİŞ

Günümüz ticari şartlarında işletmeler, değişken karakterli çeşitli risklere maruz kalmaktadır. Özellikle globalleşmenin bir sonucu olarak uluslararası piyasalarda herhangi bir ülkede meydana gelen bir risk unsuru çok hızlı bir şekilde diğer ülkeleri de etkileyebilmektedir. Bunun en belirgin örneği olan 2008 Küresel Krizi, öncelikle emlak piyasasında, verilen özensiz konut kredileri ile baş göstermiş, sonrasında finansal kuruluşların zararlarıyla devam etmiş ve tüm reel sektörü etkileyen bir likidite krizine evrilmiştir. Kriz, öncelikle bulunduğu ülkede banka iflasları, mali yapıdaki konsolidasyonlar ve kamulaştırmalardan sonra reel sektöre yansımış; enflasyonu artırmış ve büyüme oranlarını olumsuz yönde etkilemiştir. Krizin ardından çıkarılan en önemli ders, risk yönetimi konusunda hem işletmelerin hem de hükümetlerin tedbir alması gerektiği olmuştur.

Kriz sonrası oluşan farkındalık, ekonomide yaşanan beklenmedik değişikliklere karşı risk yönetim tekniklerinin geliştirilmesini zorunlu kılmıştır. İşletmeler, risklerini iyi yönetemedikleri senaryoda varlıklarını devam ettiremeyeceklerini kavramışlardır. Ticaret finansmanında önemli bir yeri olan açık hesap çalışma yöntemi, yoğun bir rekabet ortamında faaliyetlerini sürdüren işletmelerin iş hacimlerini genişletmek ve piyasa koşullarına ayak uydurmak için zorunluluk haline gelmiştir ve dünya genelinde işletmelerin %80'lere ulaşan oranlarda açık hesap çalıştığı bilinmektedir. Kredili satışlar için alacak risklerini sigorta eden ticari alacak sigortası hem makro hem mikro ekonomik etkileriyle risk yönetimi konusunda önemli bir araç olarak devlet ya da özel sektörde faaliyet gösteren sigorta şirketleri tarafından işletmelere garantör olan bir risk yönetim aracı haline gelmiştir.

Ülkelerin ekonomik kalkınma verileri doğrudan finansal gelişmişlikleri ve finansman araçlarının fonksiyonlarını tam olarak yerine getirmesiyle bağlantılıdır. Avrupa, global anlamda yeni bir finansman ürünü olan ticari alacak sigortası pazarının %72'lik bir oranını domine etmektedir. Buna rağmen hem Avrupa'da hem de ülkemizde ticari alacak sigortası kapsamında akademik literatürde yeterli çalışma bulunmamaktadır. Bu nedenle çalışma kapsamında ağırlıklı olarak Avrupa menşeli Atradius, Euler Hermes ve Coface gibi pazarın lider kuruluşlarının,

seçilmiş Avrupa ülke profilleri ile ilgili verilerinden yararlanılmıştır. Ticari alacak sigortasının konusu olan ticari ve politik risk göstergeleri sunulurken, alacak sigortasının etki edebileceği ve reel sektör üzerinde olumlu etki yaratabileceği noktalara değinilmiştir. Kredi sigortası olarak da bilinen ticari alacak sigortası farklı poliçe türleri kapsamında işletmelerin yurt içi ya da yurt dışı alacak risklerini üstlenmektedir. Çalışmada, yalnızca yurt içi ticari alacakları kapsayan ticari alacak sigortası ürünü üzerinde değerlendirmeler yapılmıştır.

Tezin birinci bölümünde, risk kavramına ilişkin genel bir çerçeve çizilerek işletmelerin karşılaştığı risk türleri, risk yönetimi ve işleyiş sürecine değinilmiştir. Risk yönetiminin tarihi gelişimi, riskin saptanması, değerlendirilmesi ve kullanılacak tekniklerin neler olduğu üzerinde durulmuştur.

Tezin ikinci bölümünde, ticari alacak sigortasının risk yönetimi içindeki yeri açıklanmış, ticari alacak sigortasının uluslararası pazardaki gelişimi, işleyiş koşulları, sigorta kapsamında ticari alacakların önemi, ticari alacak sigortasına alternatif finansman ürünleri, özel ve kamu destekli sigorta sağlayan kuruluşlar ve son olarak ticari alacak sigortasının avantaj ve dezavantajları aktarılmıştır.

Tezin üçüncü bölümünde, Avrupa ülkelerinin ve Türkiye'nin güncel ekonomik profilleri, ödeme barometreleri, iflas oranları gibi alacak sigortası sistemi içerisinde önem arz eden veriler yorumlanarak mukayese edilmiştir.

Tezin dördüncü bölümünde, ticari alacak sigortası sisteminin Avrupa ve Türkiye'de ne şekilde gelişme gösterdiği sayısal verilerden yararlanılarak kıyaslanmış pazara hakim şirketlerin piyasa payları incelenmiş, Türkiye'de ticari alacak sigortası kapsamında gerçekleşen yapılanmaların önemine dikkat çekilmiştir.

Sonuç bölümünde ise; tezin içerisinde yer alan konular ve bulgular değerlendirilmiştir.

1. RİSK KAVRAMLARINA İLİŞKİN GENEL ÇERÇEVE VE RİSK YÖNETİMİ

1.1. Risk Kavramının Tanımı

Risk, bir olayın ortaya çıkma ve ortaya çıkan olaydan etkilenme ihtimali anlamına gelir. Aynı zamanda belirsizlikle de doğrudan etkileşim halindedir (Cline, 2015). Geleceğe dair öngörü tahmini eğer subjektif olarak yapılıyorsa belirsizlik, objektif olarak yapılırsa riskten söz edilmektedir. Belirsizliğin ölçülebilen kısmı riski ifade etmektedir (Usta, 2008).

1.2. Riskin Kapsamı

Farklı ölçülerde ve kar sağlama amacıyla üstlenilen risk, ticaretin ortaya çıkmasıyla birlikte var olan bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Günümüzde ise, şirketler çok çeşitli iç ya da dış kaynaklı baskı ile karşı karşıyadır. Bu değişken karakterli baskıların iyi yönetilmesi demek şirketin risklerini iyi yönetebiliyor olması anlamına gelmektedir (Çağdaş & Gürsoy, 2003).

Finansal bir yapı içerisindeki: satış, satın alma, yatırımlar, krediler ve diğer iş faaliyetleri gibi sayısız işlemler nedeniyle risk ortaya çıkmaktadır. Ayrıca yeni projeler, şirket birleşmeleri ve devralmaları, borç finansmanı gibi yasal işlemler ya da ortakların, rakiplerin, uluslararası hükümetlerin yönetsel aktiviteleri vasıtasıyla da risk ortaya çıkabilmektedir.

Riskin iyi ya da kötü nitelikte olmasından ziyade şirketler tarafından doğru tanımlanması önemlidir ve işletmeler rekabet gücü kazanmak, piyasada tutunmak için risk almak zorundadır. Riskin tanımlanması ve doğru yönetilmesi yeteneği, işletmeler için bir kâr kaynağı olabilir aksi takdirde tanımlanamayan, yanlış yönetilen ve yanlış anlaşılan riskler şirket kârını olumsuz etkileyecektir. Başarılı organizasyonlar hedeflerine ulaşmak için gerekli olan riskleri alırken, istenmeyen risklerden kaçınmalıdır. Tüm bunlar toplam riski optimize etmekle ilgilidir.

1.3. Risklerin Sınıflandırılması

Firmalar piyasa değerlerini en üst düzeye çıkarmak ve varlıklarını sürdürebilmek için çeşitli yollara başvururlar. Piyasa değerinin en üst düzeye çıkarılması ise, işletmenin mevcut riski ile verimliliği arasında kuracağı bağ ile doğrudan ilgilidir. Firma, verimliliğini devamlı artırarak değerini maksimuma çıkarmaya; riski ise, en düşük seviyeye çekmeye çalışır. Verimliliğin artırılması amacıyla maliyetler ve giderler en düşük seviyeye getirilirken karşılığında en yüksek kazancı elde etmeyi sağlayacak stratejiler izlenmektedir. Riski azaltmak için ise, ilk olarak işletmelerin karşılaştıkları risk türleri irdelenmeli ve sonrasında riskin çeşidine ve şiddetine göre riski elimine edecek önlemler alınmaya çalışılır (Lhabitant & Tinguely, 2001).

İşletmelerin karşılaştıkları risklerin sınıflandırma yöntemleri farklılık göstermektedir. Finansal risk sınıflandırması sistemik ve sistematik risk olarak yapılmaktadır, literatürde zaman zaman aynı riskler farklı isimlerle de anılmaktadır.

İşletmeler kendileri için yeni fırsatlar yaratırken içinde buldukları piyasa da belirsiz ve karmaşık bir hal almaya başlamıştır. Bu nedenle kar elde etmek isteyen yatırımcılar, faktörleri ve değişkenleri sürekli farklılaşan piyasa koşulları karşısında daha güçlü durmak zorundadırlar. Yatırımcılar, sistemik risk kapsamında ele alınan politik, kur, faiz oranı ve piyasa riskleri ve sistematik olmayan risk dahilindeki yönetim, sektör ve finansal risklerini göz önüne alarak, kararlarını bu risk değerlendirmelerinin sonuçlarına göre vermeleri gerekmektedir (De Bandt & Hartmann, 2000).

1.3.1. Sistemik riskler

Sistemik risk; sosyal, politik ve ekonomik etmenlerin değişiklik göstermesiyle işletmelerin aynı yönde ancak birbirlerinden farklı derecelerde etkilendiği risklerdir. Bunlar; enflasyon riski, faiz oranı riski ve piyasa riskleridir (Hill & Stone, 1980). Her işletme sistemik risklerden az ya da çok etkilenmektedir. Bu nedenle bu riskin yok edilmesi işletmeler için mümkün değildir (Browman, 1979).

Piyasa riski

Piyasa riski, birçok riskin temelini oluşturan piyasalarda meydana gelen dalgalanmalar nedeniyle yapılan yatırımların beklenen karla sonuçlanmamasına ilişkin bir risk türüdür. Örneğin, piyasada meydana gelen dalgalanmalar nedeniyle oluşan faiz riski, faiz riskiyle bağlantılı olarak ortaya çıkan likidite riski ile yükümlülüklerin vadesinde yerine getirilememesi nihayetinde işletmeler itibarlarını yitirebilmekte, iflas gibi sonuçlara kadar varabilmektedir. Piyasa riskinin iyi yönetilmesi, işletmeler için hayati önem taşımaktadır (Ertürk, 2010).

Faiz oranlarının değişmesi ve döviz kuru riski, piyasa riskinin ortaya çıkmasına neden olan bileşenlerdendir. Yoğunlaşma riski olarak adlandırılan, işletmelerin aynı kurum, kişi veya varlıklarla işlem yapılması anlamına gelen risk türü de piyasa riski kapsamında değerlendirilmektedir.

Politik risk

Yatırımcıların kararları üzerinde önemli ölçüde etkisi bulunan politik risk, siyasi koşulların ulusal ya da uluslararası değişmelerin sonucunda hisse senedi ya da yatırım getirisi konularında meydana gelebilecek olası kayıpları yansıtmaktadır (Francis, 1986).

Hükümetlerin politika değişiklikleri, ülkede yaşanan dinsel ve etnik gerilimler, işsizlik, iç ve dış karışıklıklar ya da hükümet yapısı gibi çeşitli faktörler, işletmeleri olumlu ya da olumsuz etkileyebilmektedir. Bu etkiler doğrudan ya da dolaylı olabilmektedir. Bununla birlikte gelişmekte olan ülkelerin hükümetleri politik nedenlerden dolayı çok fazla yerli sermayenin yurt dışına gitmesine de izin vermeyebilir (Caprio, Hunter, Kaufman, & Leipziger, 1998).

Enflasyon riski

Enflasyon; dolanımda bulunan para miktarı ile mal ve hizmetler arasındaki açığın artması nedeniyle ortaya çıkan ve fiyatların toptan yükselmesi veya para değerinin düşmesi biçiminde kendini gösteren ekonomik ve parasal süreç şeklinde tanımlanır

(Dağlı, 2004). Enflasyon riski ise, enflasyon karşısında yatırımın belirsiz bir hale gelmesini ifade etmektedir.

Paranın satın alma g¼c¼n¼n d¼řmesi, yatırımların verimini d¼řürmekte ve enflasyon oranı piyasalarda yatırımcıların m¼dahale edemediği bir belirsizlik ortamı yaratmaktadır. Enflasyon oranı, bu nedenle önemli bir risk unsuru haline gelmektedir.

Faiz oranı riski

Faiz oranlarındaki değişkenlik nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Merkez bankalarının faiz konusundaki para politikaları stratejileri vasıtasıyla faiz oranlarına m¼dahaleleri nedeniyle devlet tahvili veya hazine bonusu gibi menkul kıymetlerin maruz kaldığı risktir. Getirileri sürekli farklılık gösteren hisse senetleri, sabit gelirlili menkul kıymetlere nazaran daha az faiz oranı riski taşımaktadır (Akan, 2008).

Kur riski

Döviz kurundaki beklenmeyen değişimler nedeniyle zarara uğrama riskini ifade eder. Bu risk çeşitli işletmelerin nakit akışlarında önemli bir etki yaratır. Uluslararası işletmelerle birlikte ulusal alanda faaliyet gösteren işletmeler de kur riski etkisi altındadır. Dalgalı döviz kurunun yarattığı bu riskten korunmak amacıyla finans kuruluşları çeşitli araçlar geliştirmişlerdir. Dövizle işlem yapan işletmeler dövizle faturalama, aktif pasif yönetimi, netleştirme, önceleme, erteleme, eşleştirme gibi tekniklerin yanında türev araçlar olarak da bilinen işletme dışı araçlar da geliştirilmiştir (Kadıoğlu, 2003).

Operasyonel risk

Basel Komitesi operasyonel riski; “iç kontrollerin veya bilgi sistemlerinin yetersizliği nedeniyle beklenmeyen zararlara uğrama riski” olarak tanımlamıştır. Basel II ile operasyonel riskin tanımı güncellenerek “yetersiz veya başarısız sistemler, insanlar, iç süreçler ya da dışsal olaylar sonucu ortaya çıkan zarara uğrama riski” şeklinde belirtilmiştir (Basel Committee on Banking Supervision, 2011).

Operasyonel riskler kaynaklarına göre dört sınıfta incelenmiştir.

- a. Personelden Kaynaklanan operasyonel riskler
- b. Bilgi sistemlerinden kaynaklanan operasyonel Riskler
- c.Süreçlerden kaynaklanan operasyonel Riskler
- d.Dış olaylardan kaynaklanan operasyonel riskler

1.3.2.Sistematik olmayan riskler

Sistematik olmayan riskler, işletmenin portföyünü çeşitlendirmesi ile elimine edilebilecek riskler olduğundan bu risklere çeşitlendirilebilir riskler de denilmektedir. Yatırım aracının ya da işletmenin kendi varlığından kaynaklanan kaçınılmaz risklerini kapsar. Örneğin teknolojik buluşlar, tüketici tercihlerinde meydana gelen gelişmeler, sektöre yeni rakiplerin girmesi vb. sayılabilir.

Finansal risk

İşletmelerin borç yükümlülüklerini yerine getirme kabiliyetlerinin azalması durumunda finansal risk ortaya çıkmaktadır. İşletmenin, aşırı borçlanma sonucu gelirlerinin sürekliliğini kaybetmesi, elde edilen kazancın faiz borçları ve kar paylarını ödeyecek yeterliliğini kaybetmesi durumudur (Bolak, 2004).

Finansal riske neden olan göstergelerden bazıları şu şekilde sıralanabilir: İşletmenin borçlarının artması, çalışma sermayesinin yetersizliği, alınan hammaddelerin fiyatlarında beklenmeyen artışlar, pazardaki rekabette artış ve işletmenin teknolojiye ayak uyduramaması vb. (Üstünel, 2000).

Yönetim riski

İşletme yönetiminin aldığı kararlar neticesinde ortaya çıkan hatalı kararların finansal değerleri negatif yönde etkileme olasılığı bu tür riski oluşturur. Kurumsal ilkelerin, işletmeye ne ölçüde yansıdığı dikkate alınır. Riski oluşturan durumlar için, yönetim kurulunu oluşturan kadronun iyi olmaması, güvensizlik ortamı ya da işi iyi bilmeyen müdür ya da yönetici varlığı gibi durumlar örnek verilebilir.

Endüstri riski

İşletmenin içinde bulunduğu iş kolundan kaynaklanan risklerdir. İşletmenin piyasada tam rekabet şartının olması ya da tekel pozisyonunda olması yatırımcıların kararlarını büyük ölçüde etkileyebilmektedir.

1.4. Risk Yönetimi

Genel tanımıyla risk yönetimi; hedefleri tanımlamak, risk kaynaklarını belirlemek, riskleri analiz etmek, risk ve fırsatlar arasında kabul edilebilir bir denge oluşturmak, yönetim kaynaklarını formüle etmek için sürekli izlenen, entegre bir süreçtir.

Teknoloji ve iletişim çağının hızlı gelişimi her alanda olduğu gibi finansal alanda da risklerin artmasına neden olmuştur. Bu durum etkin karar alma süreçlerini sekteye uğratmış, kurumların karar verme mekanizmaları zayıflatmış ve bu durum ardından temel problem, kıt kaynaklardan en yüksek faydanın nasıl alınacağı olarak belirlenmiştir.

Risk yönetimi çok çeşitli kavram ve teknikleri kapsamaktadır. Bunlardan bazıları, ölçülebilir nitelikte iken bazıları ise; daha sübjektif bir bakış açısıyla ele alınmaktadır. Son yılların şirketler bazındaki mali başarısızlıkları işletmeler için başarılı bir risk yönetiminin vazgeçilmez bir unsur olduğunu ortaya koymuştur. Bu risk yönetimi hem sezgisel hem de teknik yönden dikkat gerektirmekle birlikte en önemli anahtar noktası ise, risk bilgisinin zamanında ve kısa sürede tedarik edilmesidir. New York Federal Rezerv Bankası eski başkanı Edward Gerald Corrigan ise risk yönetimini, “Doğru insana, doğru zamanda doğru bilgiyi iletmek” şeklinde tanımlamıştır.

1.4.1. Risk yönetiminin tarihi gelişimi

Risk yönetimi nispeten yeni bir şirket fonksiyonudur. Bu nedenle tarihsel dönüm noktalarını açıklamak, risk yönetiminin gelişimini daha iyi anlamak için yararlı olacaktır. Şirketler için karar verme süreçlerinin resmi bir parçası haline gelen risk yönetiminin tarihi 1940ların sonu 1950lerin başına kadar izlenebilir. Bu tarihlerden öncesine dayanan daha genel bir risk kavramıyla bütünleşmiş uygulama yöntemleri

mevcuttur. Bu konulardan ilki sigorta yönetimi diğeri ise finansal yönetimdir. Şirketler uzun yıllar boyu doğal afetler, kazalar ya da insan hataları gibi belirli risklerini sigortaya devredebilmişlerdi. Ancak sigorta pazarının kapsamı genişledikçe ticari riskler de sigortanın değerlendirdiği bir konuya dönüştür ve 1970'lerin başından itibaren de finansal risk yönetiminin konsepti önemli ölçüde gelişmiştir. Özellikle risk yönetimi piyasa sigortası kapsamı ile daha az sınırlı hale gelmekte olup bu durum günümüzde birkaç başka risk yönetimi faaliyetini tamamlayan rakip bir koruma aracı olarak kabul edilmiştir. Şirketler; döviz kurundaki hareketler, emtia fiyatları, faiz oranları ve stok fiyatları gibi çeşitli finansal risklerin nasıl yönetileceği konularına daha yakından bakmaya başlamışlar ve finansal risk yönetimi daha resmi bir sisteme dönüşmüştür (Sayılğan, 1995).

II. Dünya Savaşı'ndan sonra, çeşitli varlık portföylerine sahip büyük şirketler, kendi risklerini karşılamak amacıyla doğacak zararları ödemek için ayrılan fon anlamına gelen dahili sigorta(self-insurance) işlemlerini geliştirmeye başlamışlardır. Basitçe örneklenecek olursa, dahili sigorta işlemi, bir kaza ya da herhangi bir olumsuz piyasa dalgalanması karşısında kaynaklanacak kayıpları karşılamak için oluşturulan likit bir fon yedeği olarak ifade de edilebilmektedir. Günümüzde doğal felaketlerin finansal sonuçlarının azaltılması yani riskin önlenmesi ve azaltılması da bir çeşit dahili sigorta şeklidir (Dionne, 2013). Sigorta pazarına getirilen bu yeni yaklaşım ile kayıt dışı riskler önlenebilir, etkileri azaltılabilir ve şirket içinde finanse edilebilir duruma gelmiştir.

Tüm koruma ve önleme aktiviteleri risk yönetimi kapsamına girmektedir. İşletmelerde son zamanlarda kendini koruma(self-protection) faaliyetleri de önemli hale gelmiştir. Bu tür faaliyetler ortaya çıkmadan önce maliyetleri ve zarar olasılığını etkiler.

1970lerde türev ürünler, sigortalanabilir ve sigortalanamaz riskleri yönetmek için bir enstrüman olarak kullanılmaya başlanmış,1980lerde ise hızlı bir gelişme göstermiştir. 1980lerde ayrıca portföy yönetimi ve finansal yönetim göz önüne alınmaya başlanmıştır. Finansal risk yönetimi birçok şirket için risk yönetiminin tamamlayıcı bir parçası haline gelmiş, bankalar ve sigorta kuruluşları dahil birçok

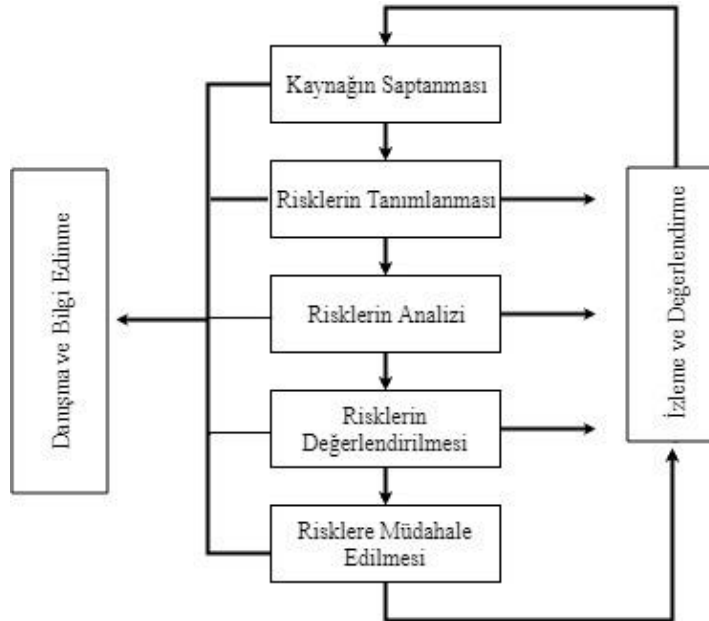
finansal kuruluş, faaliyetlerini piyasa riski ve kredi risk yönetimi konuları üzerinde yoğunlaştırmıştır. 1990larda ise, operasyonel risk ve likidite riski ortaya çıkmıştır.

Uluslararası risk yönetmeliğinin ortaya çıkışı da 1980'e tekabül etmektedir. Finansal kuruluşlar kendilerini beklenmeyen risklerden korumak için kendi risk yönetimi modellerini oluşturmaya başladılar. Risk yönetiminin denetimi de zorunlu hale geldi ve aynı zamanda entegre risk yönetimi devreye sokuldu ve kuruluşlar risk yöneticisi pozisyonlarını oluşturdular (Dionne, 2013).

2002 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde kötü risk yönetimi nedeniyle yaşanan çeşitli skandalların ve iflasların ardından Sarbanes-Oxley yönetmeliği uygulamaya konulmuş ve şirketler için yönetim kuralları zorunlu hale getirilmiştir. Ancak alınan tedbirler 2008 yılında yaşanan ekonomik krizi engellemek için yeterli olmamıştır. Bu durum şirketler için kuralların düzenlenmesinden daha çok, uygulamasının önemini göstermiştir.

1.4.2. Risk yönetimi süreci

Risk yönetimi birbirini takip eden beş basamaktan oluşur.



Kaynak: Tez sahibi tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 1. Risk yönetimi süreci

Kaynağın saptanması

Risk açıkça anlaşılmadan ve ele alınmadan önce, kaynağının saptanması riski doğru anlamak açısından önemlidir. Kaynağın saptanması ile ele alınacak olan gerekli sınırlar belirlenir.

Risklerin tanımlanması

Risk olasılıklarının saptanması, nelerin ters gidebileceğini veya ortaya çıkmasının nasıl sonuçlar doğuracağını tanımlamak bu adımın temel amacıdır. Olası kayıpları minimize etmek ve çözüm sürecine dair planların yapıldığı süreç olarak da ifade edilir.

Risklerin analizi

İkinci aşama tanımlanan risklerin analizinin yapıldığı ve sayısallaştırıldığı aşamadır. Maruz kalınan riskler rakamlara indirgenerek çeşitli analiz metotlarıyla boyutları anlaşılmalıdır. Üzerinde en fazla çalışmanın yapıldığı ve yöntemlerin geliştirilmeye açık olduğu noktadır.

Risklerin değerlendirilmesi

Elde edilen verilerin raporlandığı ve hangi önlemlerin alınacağını kararlaştırıldığı aşamadır. Verilerle beklentilerin kıyaslaması yapılır. Değerlendirme aşaması hata payının en yüksek olduğu aşamadır ve değişkenler çok hızlı bir akış içerisinde olabilirler ve tanımlanmış risk yeni durumlar karşısında geçerliliğini yitirebilir bu nedenlerden dolayı değerlendirme sürecinin kontrolünün ve takibinin yakinen yapılması gerekir. Bu aşamada danışmanlık hizmeti de alınabilir.

Risklere müdahale edilmesi

Riskten korunmak için hangi yöntemin kullanılacağına karar verildiği bir önceki aşama ardından uygulamaya konulduğu aşama, müdahale aşamasıdır. Bu noktada, gerçekleştirilen eylemlerin riskleri azaltmak, kabul etmek ve önlemek veya bunlardan kaçınmak şeklinde gerçekleşmesi öngörülür.

1.5. Riskten Korunmak için Kullanılan Teknikler

Riskin türüne ve niteliğine bağlı olarak riskten korunmak için bir dizi teknik geliştirilmiştir. İşletme için en büyük tehdit unsuru olan risk belirlendikten sonra aciliyet sırasına göre teknik uygulanmalıdır. En uygun riskten korunma tekniğinin belirlenmesi demek, tekniğin uygulama maliyeti ile elde edilen faydanın orantılı olmasıdır.

1.5.1. Riskten kaçınmak

Potansiyel bir kayıta oluşturacağı öngörülen riske maruz kalma durumunun ortadan kaldırılmasıdır. Riski doğuracak faaliyette bulunmamayı gerektirir. Riskten kaçınmak aynı zamanda riske katlanılması halinde doğabilecek kazançtan da vazgeçmek anlamına gelir. İşletmeler, faaliyet gösterilen coğrafyadan ve sektörden çekilebilir, farklı sermaye projelerine yönelebilir ya da riski önleyici işletme içi süreçler geliştirebilirler.

1.5.2. Riski azaltmak

Riskin olasılığını veya sonucunu kabul edilebilir bir düzeye indirmek için tasarlanan bir stratejinin uygulanmasıdır. Potansiyel kayıpların hafifletilmesi olarak da ifade edilebilir. Riskten kaçınmaktan farklı olarak potansiyel kazanımları tamamen kaybetmemiştir. Uygulanan bu teknik kapsamında işletmeler, finansal ve fiziksel varlıklarını dağıtarak riski azaltabilirler, istenmeyen kayıpların etkilerini azaltacak kontrol mekanizmaları kurabilirler, işletme için yetkinliklerini artırabilirler ya da şirket iş modelini yeniden dizayn edebilirler.

1.5.3. Riski transfer etmek

Risklerin tamamının veya bir kısmının üçüncü şahıslara transfer edilmesi tekniğidir. Bu üçüncü şahıslardan fiziki varlıkların yönetimi konusunda dış kaynak kullanma, hizmet sağlayıcılarla kontratların düzenlenmesi ya da sigorta şirketleri yoluyla riskin sigortalanması gibi hizmetler alınmaktadır. Riskin sigorta edilmesi günümüzde yaygın olarak kullanılan bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır. Üçüncü şahıslardan riskin derecesine ve türüne göre; ticari alacak sigortası, kefalet

sigortası, iş durması, kar kaybı, işsizlik, iflas sigortası veya politik risk sigortası gibi ürünlerle risk transfer edilebilir.

1.5.4. Riski kabul etmek

Risk derecelendirmesine göre riskin kabul edilebilir düzeyde olduğunu ve maliyetin faydadan ağır bastığının bilincinde olarak karar verme tekniğidir. Bu seçenek tüm tekniklerin uygulanmasının ardından, devam eden bir risk bulunması durumunda da geçerli olabilmektedir. Riski kabul etme tekniğinde riskten korunmak için herhangi bir işlem yapılmaz ve bununla birlikte sürekli bir takip ve riskin izlenmesi süreci önerilir.

2. RİSK YÖNETİMİNDE TİCARİ ALACAK SİGORTASININ YERİ

2.1. Ticari Alacak Sigortası

Ticari ilişkiler, ticaretin güvenli bir ortamda gerçekleştirilmesi ile sürdürülebilir ve buna bağlı olarak kredi işlemlerinin geliştirilmesi ve sigortacılık faaliyetlerinin güçlenmesiyle müşteri ile tedarikçi arasında güvenin sağlanması için önemli bir adım olan ticari alacak sigortası ortaya çıkmıştır.

En genel tanımıyla ticari alacak sigortası, tedarikçinin müşterisine bedeli daha sonra alınmak üzere sattığı mal ve hizmetler sonrasında ortaya çıkması muhtemel kredi rizikolarını güvence altına alan sigorta sözleşmesinin genel adıdır. Ticari ilişkiler beraberinde bazı risk unsurlarını da getirmektedir. Müşteri ile tedarikçi arasında oluşması muhtemel riskler göz önüne alındığında tedarikçi açısından, müşterinin finansal durumunun kötüye gitmesi sonrası borcunu ödeyememesi, temerrüde düşmesi ya da iflas etmesi gibi ticari riskler mevcuttur. Bunun yanı sıra müşterinin kendi finansal gücü dışında oluşan transfer yasakları, kısıtlamalar, alıcı firmanın ülkesinde meydana gelen ihtilal, isyan, savaş gibi haller nedeniyle alacakların tahsil edilememesi, ithal yasak mallara el konulması veya benzeri haller ve kamu alıcısının borcunu ödeyememesi hali gibi politik riskler oluşabilir (Kubilay & Özcan, 2017).

Alacak sigortaları dünya genelinde kapsamaları kısmen değişmekle birlikte farklı isimlerle anılmaktadır. Ticari kredi sigortası (commercial credit insurance), domestik kredi sigortası (domestic credit insurance), ihracat kredi sigortası (export credit insurance) veya dış kredi sigortası (foreign credit insurance), tüketici kredi sigortası (consumer credit insurance) veya kredi bağlantılı sigorta (credit-related insurance), ödeme koruma sigortası (payment protection insurance) gibi başlıklar altında incelenmektedir. Ancak kredili satışlardan doğan kredili alacakların ödenmemesi risklerine karşı alacakları güvence altına alan sigorta işlemleri temel olarak kendi içinde ikiye ayrılır. Bunlardan ilki ihracat kredi sigortası olarak anılan ve yurt dışına yapılan mal ve hizmet satışından doğan riskleri sigorta altına alırken, ikincisi domestik kredi sigortası olarak anılır ve yurt içinde yapılan satış işlemlerinden kaynaklı riskleri güvence altına almayı amaçlar. Üzerinde

durduğumuz ticari alacak sigortası, bu bahsi geçen sigorta türleri içerisinde yurt içi mal ve hizmet satışlarından doğan kredi sigortası, domestik kredi sigortası isimleriyle de anılan sigorta türüdür (Eke, 2013).

Ticari alacak sigortası, hukuki özellikleri açısından bir zarar sigortası özelliği taşımaktadır. Zarar sigortası sözleşmelerinde sigortacının tazminat ödeme yükümlülüğünü yerine getirmesi için rizikonun gerçekleşmesi ve sigorta ettirenin zarara uğraması gerekmektedir ve zarar sonrası menfaatte ortaya çıkan gerçek zarar tutarı kadar tazminat talep hakkı doğurur. Ancak ticari alacak sigortasının diğer sigorta türlerine nazaran sigortalanmış işletmeye yararları sadece zarar tazminiyle sınırlı değildir. Öncelikle işletmenin kredili alacakları garanti altına alınacak ve olası bir borç ödememe durumunda tazmin işlemi gerçekleştiğinde firmanın elde ettiği tazmin nedeniyle nakit akışında herhangi bir denge değişimi olmayacak, olası bir iflas durumundan ya da acz durumundan firmayı koruyacak, işletmenin faaliyetleri devamlılığını koruyabilecek ve yapılan ticari alacak sigortası domino etkisi gösterip işletmenin farklı fonksiyonlarına doğrudan ya da dolaylı olarak olumlu etki sağlayacaktır (Küçük, 2006).

2.2. Ticari Alacak Sigortasının Tarihi Gelişimi

Ticari alacak sigortası 19. Yüzyılın sonlarına doğru doğmuştur ancak daha çok I. ve II. Dünya savaşları arasında geçen zaman periyodunda gelişme göstermiştir. Farklı farklı ülkelerde birçok şirket kurulmuş ve bunlardan bazıları devlet adına devletin politik riskini yönetmişlerdir. Bu tarihlerde banka kredileriyle iş yapan tüccarlar, kredilerin maliyeti ve işlemlerin yavaşlığı nedeniyle kredi sigortalarına yönelmişlerdir.

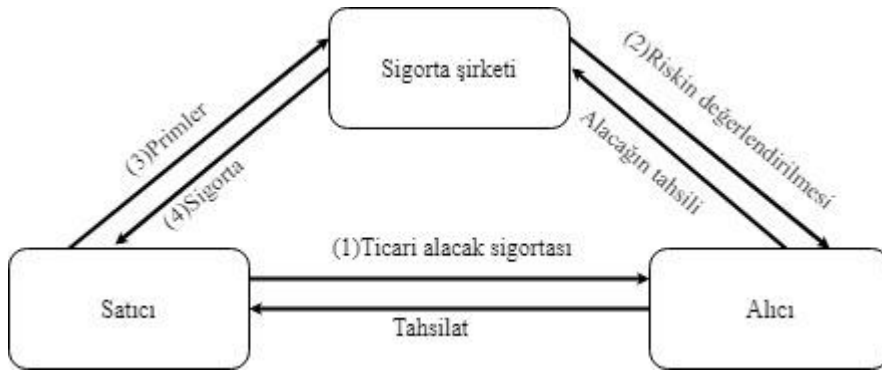
Yüzyıldan daha uzun bir geçmişi bulunan ticari alacak sigortalarının temeli Amerika'da 1893 yılında kurulan American Credit Indemnity (ACI) şirketiyle atılmıştır. Bu şirket dünyadaki en eski kredi kuruluşu olma özelliği de taşımaktadır. 1917 yılında Hermes Kreditversicherungs- Bank AG Almanya'da kurulmuştur. 1918 yılında Trade Indemnity Company, British Trade Corporation tarafından kurulmuştur. 1927 yılında Assurances Générales'in de içinde bulunduğu birkaç sigorta şirketi Société Française d'Assurance-Crédit (SFAC) kurmuştur. Bu

dönemde kurulan şirketler yaptıkları sigortalarda yeterince özenli çalışmadıkları için II. Dünya Savaşı döneminde iflas tehlikesiyle karşı karşıya kalmışlardır. 1932 yılında şu anda da sektörün en büyük sigorta şirketlerinden biri olan Alman sigorta devi Hermes kurulmuştur. 1934 yılında Berne Birliği (Berne Union) birkaç sigorta şirketinin birleşmesiyle oluşturulmuştur. Birliğin amacı bilgi alışverişi yaparak ticari riski azaltmaktır. 1950 yıllarında ise sektörde bir genişleme oldu, sigortalanan sektörler içine agroalimenter ve kimya sektörleri de eklendi. 1970 yılında piyasa koşullarının daha sıkı bir hale gelmesiyle rekabet baskısı artmış bu durum da kredi taleplerinin artmasına neden olmuştur. 1974 yılında tekstil, metalürji ve dağıtım sektörlerinde meydana gelen kriz dalgası sigorta şirketlerini ve birliklerini zor duruma sokmuştur. 1989 yılında Hermes, daha önce yerel ve dış ticaret kredileri tek bir poliçe dahilinde değerlendirilirken bu tarihten sonra iki ayrı politika olmaları yönünde bir zemin oluşturulmuştur. 90lı yılların ortalarına doğru Avrupa'nın farklı ülkelerinde kredi sigorta kuruluşlarının ortaya çıkması hız kazanmış 1996 yılında SFAC, İngiltere'de Trade Indemnity Company'yi ve ABD'deki ACI'yi devraldı. AGF, SFAC'ın en büyük hissedarı olurken, Allianz, Hermes ve NCM Holding N.V. (Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij) NCM'sini kontrol altına alır. Aynı yıl SFAC unvan değişimi ile şirketi adını Euler'e değiştirdi. 2000 yılında Allianz ve AGF şirketleri, sigorta işiyle ilgilenen iştiraklerini birleştireceklerini duyurdular. 2002 yılında Euler grubu Hermes'in Allianz grubundan satın alım işlemini sonlandırır ve "Euler Hermes" ismini yeni kimlikleri olarak benimserler. Euler Hermes, 2006 yılında dünyadaki gelişimini hızla devam ettirmiş ve Hindistan, Çin, Rusya, İsrail, Yeni Zelanda, Avustralya, Birleşik Arap Emirlikleri, İrlanda, Arjantin gibi ülkelerde de faaliyet göstermeye başlamıştır. 2001 yılında kurulan Hollanda menşeli şirket de sigorta sektöründe hızlı bir yükseliş göstermiş 2008 yılında ise 1929 kuruluşlu Crédito y Caución, İspanya kredi şirketi ile birleşmiştir. Sektörün öncü şirketlerinden olan 1946 kuruluşlu Fransız şirketi Coface ise 2014 yılında, borsaya kote olmuş 160 ülke için risk değerlendirmesi yapmıştır. Günümüzde de kredi sigortası denildiğinde sektörü elinde tutan Euler Hermes, Atradius ve Coface firmalarının adlarıyla sıkça karşılaşılmaktadır (European Commission, 2014).

2.3. Ticari Alacak Sigortasının Kapsamı ve İşleyişi

Şirketlerin alacak risklerini koruma altına alan ticari alacak sigortası, genellikle bir alıcı portföyüne uygulanır, alacağın uzun süre tahsil edilememesi ya da borçlunun iflas etmesi, konkordato ilan etmesi, tasfiye istemesi gibi durumlarda ödenemeyen borçların belirlenmiş bir yüzdesinin ödenmesini taahhüt eder (Kubilay & Özcan, 2017).

Bir ticari alacak sigortası sözleşmesinin altında yatan temel ilişki aşağıdaki gibidir.



Kaynak: (European Commission, 2014)

Şekil 1. Ticari Alacak Sigortası Bağlantıları

Satıcı, ürün ya da hizmeti alıcıya (bir tüketiciye değil bir ticari işletmeye) bedeli daha sonra ödenmek koşuluyla satar. Ticari alacak sigortasının işleyişi bu noktada başlar (1). Sigorta şirketi alıcı ile yapılan ticari işlemlere ilişkin risk değerlendirmesini yapar (2). Sigorta şirketi ile satıcı arasında prim hesaplamaları yapılır (3). Bu hesaplamada dikkate alınan birkaç parametre bulunmaktadır. Bunlardan bazıları, yıllık tahmini ciro, alıcı sayısı, faaliyet gösterilen sektör ve geçmiş yıllardaki hasar performansıdır. En son aşamada sigorta kuruluşu, ödenmeyen alacakların riskini, temerrüt riskini ve satıcıyla yapılan sözleşme koşullarına bağlı olarak alıcının borçlarını tahsil etmeye çalışır (4).

Genel prensip, geniş yelpazede özel sözleşme şartlarına izin verir. Ancak yine de kredi sigortası “ürününün” ana hatları, ödenmesi gereken primler; ülkeye, satıcıya, satıcının ihtiyaçlarına ve alıcıya özgü çeşitli faktörlere göre değişkenlik göstermektedir. Satıcı firmanın büyüklüğü taraflar arasında imzalanacak olan sözleşmeyi en çok etkileyen faktörlerdendir. Belli bir cironun altında olan

işletmeler uygulanması ve ele alınması nispeten daha kolay olan “standart sözleşme” satın alırken, büyük işletmelere ihtiyaçlarına göre “talebe özgü sözleşme” imzalayabilirler. İkinci bir ayırt edici özellik ise, ticari kredinin vadesidir. Ticari alacak sigortasında standart ayırım 180 gün ile 2 yıl arasında kapsayan kısa vadeli sözleşmeler ve 3 ile 5 yıl arasında vadeyi kapsayan uzun vadeli sözleşmelerdir. Uzun vadeli sözleşmeler genel olarak sermaye malları anlaşmalarını ve iş kontratlarını kapsayacak şekilde tasarlanmıştır.

Taraflar arasında yapılan sözleşme hakları ve gereklilikleri niteleyen temel doküman olma özelliği taşısa da poliçeler de sözleşmenin şartlarını içeren belge olarak kabul edilmektedir. Prim, sigortaya konu olan riskin ortaya çıkması durumunda sigorta kuruluşunun ödeyeceği sigorta bedeline karşılık gelen ve defaten ya da taksitler şeklinde ödenecek olan tutarı ifade eder. Bazı durumlarda sigorta şirketinin poliçe yerine ilmühaber de kullandığı görülmektedir (Aksoy, 2017).

Ticari alacak sigortası poliçeleri müşterek sigorta(koasürans) şartları bazında hazırlanır bu demektir ki sigorta şirketi zararın yüzde yüzünü karşılamaz. Bu durum sigortalıyı kredili çalışırken daha dikkatli ve bilinçli olmaya yönlendirir. Teminatsız risk oranı %5 ile %50 arasında değişkenlik gösterebilir ancak genellikle bu oran %20 civarındadır (Kubilay & Özcan, 2017).

Sigorta şirketleri garanti altına almak istediği ciroyu, poliçe başlangıç tarihinden itibaren belirler. Bu ciro belirlenirken genellikle aşağıdaki belirtilen başlıklar poliçe tutarına dahil edilmez:

1. Peşin satışlar
2. Kamu kurum ve kuruluşlarına olan satışlar
3. Grup içi satışlar (Sigortalanacak şirket bir grup ya da holding bünyesinde bulunuyorsa)
4. Banka garantili satışlar
5. Perakende satışlar

Dahil edilmeyen satışlardan sonra sigortalanabilir ciro belirlenir. Bu değerlendirme yapılırken sigorta yapılacak firmanın sadece şüpheli alacak yaratma ihtimali yüksek müşterileri değil tüm müşteri portföyü değerlendirmeye alınarak ciro belirlenir. Böylece sigorta prensipleri gereğince, sigortacı sadece şüpheli alacakla karşı karşıya kalmaz.

Sigorta şirketleri tüm alıcı portföyünü ele alırken yapacağı risk değerlendirme sürecinin profesyonelliğini kendilerine dayanak almaktadırlar. Alıcılar hakkında sektör, ürün ve genel ekonomik şartlar bazında bilgileri toplar bu faaliyetler genellikle kredi sigorta şirketlerinin ana faaliyetlerinin bir parçasıdır ve alıcıların kredibilitesi konusunda geniş kapsamlı bir veri tabanı oluşmasını sağlar. Bilgi toplama aşamasında kredi sigorta şirketleri zaman zaman dış kaynak kullanımı yolu ile enformasyon kurumlarından hizmet almaktadırlar. Çünkü alıcıların risk takibi sigorta poliçesinin geçerliliği süresince devam eden bir periyoddur ve sigorta şirketleri güncel alıcı bilgilerini satıcıların kredi yönetimi konusunda gelişmelerini sağlamak amacıyla ekstra bir hizmet olarak sunarlar.

Sigortalanmış bir borcun ödemesi için sözleşme süresinin maksimum olarak uzatılması genel olarak karşılaşılan bir durumdur. Bu süre poliçe sahibi ile sigorta şirketinin ticari ilişkilerinde makul bir esneklik sağlamak amacıyla oluşturulmuştur. Sigorta şirketi belirtilen sözleşme tarihinin ötesinde bir ek süreyi de onaylamalıdır. Maksimum uzatma süresi orijinal kredi süresine bağlı olmak koşuluyla 30 ile 90 gün arasında değişmektedir. Sigortalı bir borcun verilen süreler dahilinde ödenmemesi halinde poliçe sahibinin ivedilikle kredi sigorta kuruluşuna bu durumu bildirmesi gerekmektedir. Eğer sigorta poliçesinin kapsadığı süreler dışına çıkan bir gecikme olursa bu noktadan sonra söz konusu borç co-operative collection* prosedürünün konusu haline gelmektedir ya da sözleşmedeki koşullara bağlı olarak poliçe sahibi sigortadan yararlanma hakkını kaybetmektedir (Trade Credit Insurance in Europe, 2013).

* Sigorta kuruluşunun aynı pazarda faaliyet gösteren diğer ICISA (Uluslararası Kredi Sigortası Birliği) meslektaşlarının yardımını da alabileceği iş birliğine dayalı tahsilat prosedürünü ifade etmektedir.

Eğer alıcı iflas, tasfiye gibi bir sürece resmen girmiş ise veya vade tarihinden sonra 30 gün içerisinde borç tamamen ödenmemişse sigortalı alıcı ile ilgili herhangi bir teslimatta bulunamayacağı gibi vade tarihinin uzatılmasını da kabul edemez. Olası bir zarar bildiriminden sonra yapılacak her türlü tahsilat işleminden sigorta şirketinin de bilgilendirilmesi gerekir.

Bunun yanında ticari alacak sigortası basit bir finansal koruma yöntemi ve yahut geleneksel sigorta kavramları ile sınırlı değildir. Günümüzde kredi sigortası yapan şirketler, müşterilerine kredi yönetim hizmeti, gerekli kredi bilgileri sağlama, potansiyel alıcılar için kredi hatları veya sigortalının kredi riskinin sürekli takibini sağlayan birçok olanak sağlamaktadırlar.

2.3.1. Ticari alacak sigortası poliçe türleri

Sözleşme türleri, sigorta yaptıracak işletmelerin talepleri doğrultusunda çeşitlilik göstermektedir.

1. Çoklu Müşteri (Multi-debtor): Sigortalının, toplam kredili satışlarının riskini kapsayan poliçe türüdür. Bu sigorta poliçesi, sigortalının belirli bir miktara kadar kredili çalışmasına izin vermektedir. Prim ödemeleri, ciro üzerinden yapılan bir hesaplamayla belirlenir. Kullanım oranı en yaygın olan poliçe türüdür.
2. Esas Müşteriler (Key/Named Buyer): Sigortalının sadece en büyük veya seçilmiş müşterilerini kapsayan poliçedir. Seçilmiş müşteriler, temerrüde düşmesi halinde yıkıcı bir etkiye sahip olması muhtemel ve işletmenin ticari alacaklarının büyük bir kısmını kapsayan müşterilerdir. Kilit müşterilerle sınırlı olan bu poliçe türü, sigortalıya uygun finansman koşulları sağlamak amacıyla basitleştirilmiş bir risk yönetimi sunmaktadır.

3. Sözleşmenin İptali: Genellikle sözleşme bazlı iş yapan işletmelerin (Örneğin, inşaat şirketleri) ifa imkansızlığı ** riskini üstlenen poliçe türüdür. Primler hesaplanırken sözleşme süresi veya müşterinin poliçe süresi içindeki cirosu dikkate alınır.
4. Özel Hesap (Specific Account): Bir müşteriye yapılan tüm kredili satışları ya da sözleşme usulü çalışılan müşterilerde bir sözleşmeyi kapsayan poliçe türüdür (Aon Credit International, 2016).

2.3.2. Ticari alacak sigortası prim hesaplamaları

Ticari alacak sigortası prim toplamı, sigorta edilecek olan ciro bedeli ile sözleşme şartlarına göre değişkenlik gösteren prim oranı dikkate alınarak hesaplanmaktadır. Prim oranı, sigorta yaptıracak işletmenin içinde yer aldığı ülkenin risk seviyesine, sözleşme ve poliçe kapsamında anlaşılan ödeme koşullarına ve sigortanın kapsamına bakılarak belirlenmektedir. Sigorta şirketleri, sigortanın başlangıç tarihinden bitiş tarihe kadar olan süre için prim elde etme hakkına sahiptirler (Küçük, 2006).

Prim hesaplamalarında sabit bir fiyatlama bulunmamaktadır. Sigorta şirketleri birbirinden farklı prim oranları sunabilirler ancak tedarikçinin cirosu yükseldikçe hesaplanan prim oranı düşmektedir. Sigortalanabilir cironun hesaplanması bu noktada çok önemli bir yere sahiptir. Politik riskler için ayrı bir prim hesaplaması yapılır ve bu oran ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir.

Primler, sigortalının mal ve hizmet teslimi ardından sigorta şirketine yaptığı beyan sonrası aylık olarak faturalandırılmaktadır. Primin geri ödenmesinde herhangi bir gecikme olması durumunda, sigortacı gecikmiş ödemeye faiz faturası kesme hakkına sahip olmaktadır. Faiz oranları ise, Avrupa Bölgesi için Avrupa Merkez Bankası (European Central Bank) temel faiz oranı baz alınarak hesaplanmaktadır (The Bank Council of Exımbanka SR, 2009).

**Borçlar hukukunda, sözleşmenin taraflarının kontrolü dışındaki nedenlerle sözleşmenin yapılmasını imkânsız kılan olayları ifade etmek için kullanılan terimdir.

İşletmeler ticari alacak sigortası yaptırmaya karar verdiklerinde prim ödemelerinin doğurduğu maliyet ile riskli alacakların oranlarını kıyaslamaktadırlar. Primler işletmeler için eksta bir maliyet kalemidir ancak sigortanın doğasında bulunan “koruma” düşüncesi nedeni ile ve işletmelerin devamlılıklarını tehlikeye sokacak ticari ve politik riski doğrudan sigorta ettirebilmektedirler böylece işletmelerin kaygıları en aza inecek ve yeni pazarlara girerken karar verme aşamasında daha rahat davranmaları sağlanmış olacaktır (Özcan, 2010).

2.4. Ticari Alacak Sigortasının Ticari Alacaklar Yönetimindeki Rolü

Ticari alacaklar, işletmelerin en fazla bir yıl içerisinde paraya dönüştürülmesi öngörülen ve müşterilere mal ve hizmet satışı gibi ticari ilişkiler nedeniyle ortaya çıkan senetli ve senetsiz alacaklarını ifade etmektedir. Bilançonun aktifinde incelenir, hesaptaki artışlar borç tarafında, azalışlar ise alacak tarafına kaydedilir (Karaca & Alsu, 2017).

Günümüzde kredili satışlar oldukça yaygındır. İşletmeler, müşterileri teşvik etmek amacıyla cazip kredi koşulları sunmaktadır ve kredili satışlar rekabetçi piyasa şartları içinde gereklilik haline gelmiştir.

Nakit karşılığı çalışma talebi, özellikle finansal istikrar açısından güvenlidir. Bununla birlikte oldukça rekabetçi bir piyasada bu tutum müşteri tabanının rakiplere kaybedilmesine neden olabilir. Dolayısıyla küçük tutarlarda sık sık nakit ödeme almak yerine, düzenli aralıklarla güvenilir müşterilere kredili satış faturası kesilmesi tercih edilmektedir. Bu yolla hem daha geniş bir müşteri portföyüne ulaşılabilir hem de işlem maliyetlerinin düşürülüp daha büyük oranlarda satış yapılabilmesi olanakları sağlanabilmektedir.

Ticari alacak sigortası yaptıran şirket, kredili satışları için müşteriden veya müşterinin ödeme yapamamasından sonra sigortacıdan ödemenin alınacağı garantisine sahiptir. Kredili satışlarının %70 ila %90'ı şüpheli alacak sınıfına girmeden sigorta şirketi tarafından karşılanır. Sigorta şirketi bu şüpheli alacak sınıfına girmiş alacakları kendi hesabında izler. Sigorta şirketleri ele aldıkları çeşitli portföylerle büyük miktarlarda riskleri hem güçlü öz kaynak yapıları hem de

üstlerindeki riskleri sigortalatarak kendilerini güvence altına aldıkları reasürans işlemleriyle sigorta yaptıran şirketlerden daha fazla risk üstlenebilir yapılara sahiptirler (Eke, 2013).

Alacakların tahsil edilememesi durumu özellikle az sayıda büyük müşteriyle çalışan ya da dar sınırlar içinde faaliyet gösteren işletmelere kısa sürede daha büyük zararlar verme potansiyeline sahiptir.

2.4.1. Kredili satışlardan doğan maliyetler

İşletmeler, kredili satışın nedeni her ne olursa olsun her daim ticari kredi politikasına dair fayda ve maliyetleri dikkatli bir şekilde dengelemelidir.

Kredili satışlardan doğan maliyetler:

1. Şüpheli Alacakların Maliyeti: Temerrüde düşmüş alacakları temsil eder. Özellikle uzun vadelerle çalışılan müşteri hesaplarında ya da yüksek risk taşıyan müşterilerle çalışılmaya karar verildiğinde karşılaşılan maliyetlerdir.
2. Borç Tahsilât Maliyetleri: Geç ödeme yapanların takibi, hatırlatıcıların gönderilmesi, gecikmiş tutarlar hakkında telefon görüşmeleri yapılması, ödenmemiş borcun kaygılanma sebebi haline gelmesi durumunda kişisel ziyaretler gibi maliyetlerdir.
3. Kredi Güvenilirliği Analizinin Maliyeti: Yeni müşterileri incelemenin maliyeti, müşteriyle çalışılması halinde periyodik gözlemleme, hesap özetlerinin iletilmesi, olası mutabakat sorunları gibi maliyetler oluşabilmektedir.
4. Elde Bulundurma Maliyeti: Ticari alacaklar ödenmemiş satış unsurunu temsil etmektedir ve bu nedenle alacaklar, şirket içindeki nakit akışını etkilemekte ve şirketin finansal kaynaklarını kısıtlamaktadır. Kredili satıştan ve şüpheli alaktan kaynaklanan finansal ihtiyaçlar, diğer finansal kaynaklardan (örneğin, kısa vadeli yabancı kaynaklar) karşılanmaktadır ve alacakların elde bulundurma maliyeti, mevcut kaynakların maliyeti ile doğrudan ilgilidir. Müşteri temerrütleri nedeniyle şirketler, kendi borçlarını ödemede ya da malzeme tedariki, ücretlerin ödenmesi gibi günlük işlemlerini finanse etmekte zorlanabilir.

Ticari alacaklardan doğan riskler tedarikçinin kontrolündedir ve bu risklerin yönetilmesi, takibi, ölçümü ve sigorta ettirilmesi tedarikçi şirketlerin sorumluluğundadır.

Ekonomist John Maynard Keynes'in "Eğer bankaya 100 pound borcunuz varsa bir sorunuz var demektir ancak borcunuz 1 milyon poundsa bankanın bir sorunu var demektir" (Likidite Tuzağı, 2017). Bu söz ile alacakların takibinin, kontrolünün ve risk seviyesinin dengeli olması gerekliliğini vurgular niteliktedir.

İşletmeler alacaklarını tahsil edemediklerinde nakit akışları bozulmaktadır. Oluşan domino etkisiyle borçlarını ödemekte zorluk yaşamakta ve piyasada ürün ve hizmet akışı sekteye uğrayarak, batık tutarların maliyete eklenmesiyle tüketiciler ya fiyat artışıyla karşılaşmakta ya da batan firmalar yüzünden rekabet ortamı daralmaktadır. Bu sebeple alacakların etkin yönetimi faydalı araçlar ve tekniklerle sağlanmalıdır.

2.5. Ticari Alacak Sigortasında Reasürans

Reasürans kelime anlamı olarak, sigorta edilmiş riskin tamamının ya da bir kısmının yeniden sigortalanması işlemidir. Sigorta şirketleri üstlendikleri riskin hasar ödemelerinde sıkıntı yaşamamak adına mükerrer sigorta olarak da bilinen reasürans işlemini yaptırmaktadır. Reasürans işlemlerinde, riski devreden tarafa sedan, riski üstlenen reasürans şirketine de reasürör denilmektedir. Yapılan anlaşmalar çerçevesinde hangi riskin hangi şartlar altında yüklenileceğine karar verilmektedir (Türkiye Sigorta Birliği, 2013).

Ticari alacak sigortasında reasürans işlemleri oldukça yoğun olarak yapılmaktadır. Kredi sigorta şirketleri hem ufak meblağlı tekrar eden riskleri hem de çok büyük hasar ihtimali olan riskleri için hasar fazlası teminatlarını reasürans şirketlerinden almaktadır. Bununla birlikte sigorta şirketleri hasar olasılığının düşük olduğunu düşündükleri riskleri kendi bünyelerinde tutmaktadırlar (Eke, 2013).

Ticari alacak sigortası, bulunduğu sektör nedeniyle ekonomik krizlerden etkilenmeye en açık sigortacılık sektörü ürünlerinden biridir bu nedenle bir ülkede meydana gelen ekonomik krizler, iflasların artması sigorta şirketlerinin üstlendikleri riskleri de doğru orantılı olarak artırmaktadır bu nedenle reasürans şirketleri alacak sigortası sağlayan şirketler için daha kilit bir konuma gelmektedir. Sigortanın sigortalanması işlemi olan reasürans, sigorta şirketlerinin garantörü konumundadır ve sigorta şirketlerinin hem portföylerini genişletip daha fazla risk

üstlenmeleri konusunda güvence vermektedir hem de sigortalama kapasitesini yükseltmek, portföylerini çeşitlendirmek gibi faydalar sağlamaktadır (Banks, 2004).

2.5. Ticari Alacak Sigortası Pazarı

Orbis Research isimli uluslararası araştırma enstitüsü tarafından yapılan araştırmaya göre global kredi sigorta piyasasının 2017 yılı değeri 7750 milyon Amerikan doları iken araştırmadan çıkan sonuçlara göre 2023 yılında Pazar değeri 8560 milyon Amerikan dolarına ulaşması beklenmektedir. Yıllık %2 birleşik büyüme oranı ile alacak sigortası pazarının genişlemeye şahitlik edeceği düşünülmektedir. Bu pazar çok büyük bir pazar oranına sahip olmasına rağmen potansiyeli henüz global anlamda kavranamamıştır (Eke, 2013).

Ülkeden ülkeye farklılık gösteren mevzuat ve iflas çerçeveleri ve son yıllarda yükselen bir trend gösteren iflasların artışı, raporlama standartlarının çeşitliliği nedeniyle firmalar karar verme ve kıyas yapma gibi konularda zorluklar yaşamaktadırlar ve bu faktörler ticari alacak riskinin önemini farkındalığını artırmış ve bu konuya odaklanmayı yoğunlaştırmıştır.

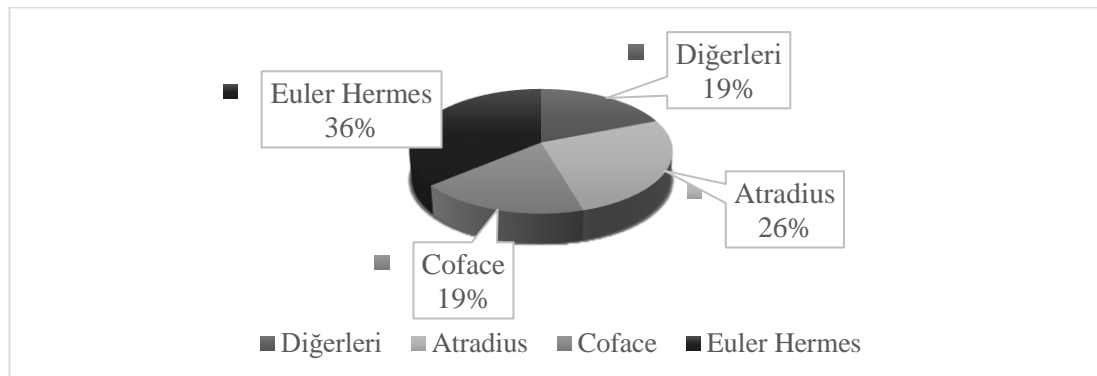
Uluslararası Kredi Sigorta ve Kefalet Derneği (The International Credit Insurer & Surety Association)-ICISA dünya çapında 50'den fazla üyeden oluşmaktadır. Bu üyeler iki kategori altında toplanmıştır. Bunlardan ilki “global” diğeri ise, “niş” sigorta şirketleridir.

Global başlığı altında yer alan şirketler ticari alacak sigortası piyasasının %72'den büyük bir kısmını ele geçirmiş durumdadır. Global sigorta şirketlerinin ortak özellikleri; zengin uluslararası veri tabanlarında çok sayıda alıcı bilgisinin bulunması, detaylı kredi yönetim hizmeti sağlamalarıdır. Bu kategoriye liderlik eden firmalar; Euler Hermes, Atradius ve Coface isimli 3 büyük Avrupa menşeli şirket gruplarıdır (Van Der Veer, 2010).

Pazarın kalanı daha küçük ancak buldukları bölgelerde bölgesel etkileri güçlü şirketler tarafından idare edilmektedir ve niş sigorta şirketleri olarak anılmaktadırlar. Belirli ürünler konusundaki uzmanlıkları ya da farklı risk türlerini

sigortalamaları bu ismi almalarına neden olmaktadır. Örneğin, AIG, Chubb, Equinox, Lloyd's, Markel, QBE, XL şirketleri müşteriler için farklı ürün seçenekleri ile hizmet verdikleri için bu grupta anılırken; Garant, Liberty Mutual, Lloyd's ve Zürih Sigorta şirketleri farklı tip riskleri sigortalamaktadır. Bölgesel etkinliği yüksek şirketlere örnek olarak da ATI, Cesce, Credendo, FCIA, ICIC isimleri verilebilir (Trade Credit Insurance in Europe, 2013).

Coğrafi olarak, global kredi sigortası Doğu Avrupa ve Batı Avrupa, Kuzey Amerika, Latin Amerika, Orta Doğu&Afrika ve Asya&Pasifik olarak bölümlenme gösterirken Avrupa en büyük payı elinde tutmaktadır. Onu takip eden ülke Amerika olurken, Çin ve Hindistan yüksek nüfuslu ülkeler olarak, kredi sigorta pazarında hızlı bir büyüme göstermektedirler. Asya Pasifik olarak adlandırılan grupta özellikle Çin ve Hindistan ve Güneydoğu Asya bölgeleri önümüzdeki yıllarda pazar paylarını artıracaklardır. Bunu bir örnekle belirtmek gerekirse, Çin İhracat ve Kredi Sigortası Kurumu olarak belirtilen "Sinasure", Çin Halk Cumhuriyeti kamu kuruluşu yaklaşık 1,7 milyar € (2016 rakamları) ciro sağlamış, toplam sigorta primi 1,4 milyar €'a ulaşmıştır (Eke, 2013).

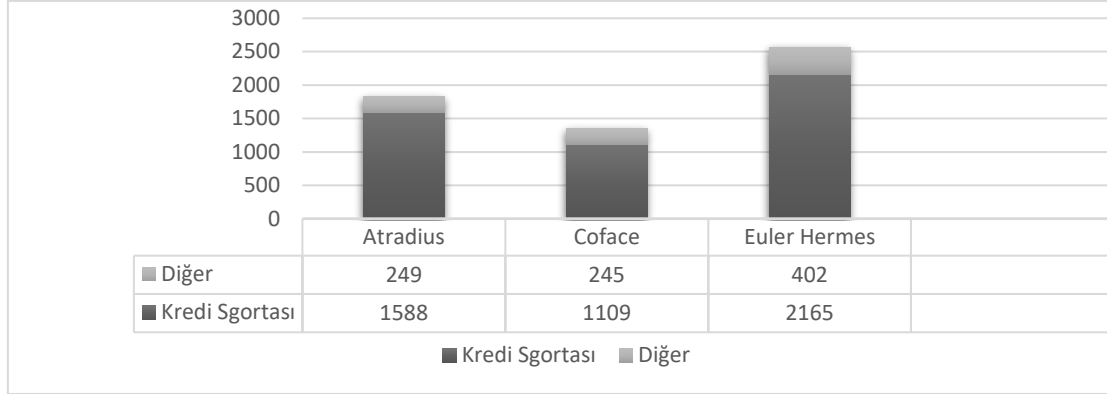


(Veriler milyon dolar bazında firmaların 2017 konsolide tablolarından alınmıştır.)

Kaynak: Au Group, Media Center, <http://www.au-group.com>

Şekil 2. Kredi Sigortası Pazar Payı Dağılımı

ICISA üyesi olmadığı için Sinasure'un rakamları pazar payına dahil değildir. Bu nedenle sigorta pazarı için genel bir resim çizmek zorlaşmaktadır. Pazarda bulunan birçok sigorta şirketine rağmen piyasa oligopolistic piyasa özelliği göstermekte ve %72'den büyük bir pazar payı 3 şirket tarafından temsil edilmektedir. 2017 yıl sonu verilerine göre Euler Hermes %36,1 Pazar payı ile lider kalmaya devam etmektedir, onu %26,5 oranıyla Atradius ve %18,5 ile Coface takip etmektedir.



(Veriler Milyon Euro bazındadır.)

Kaynak: Au Group, Media Center, <http://www.au-group.com>

Şekil 3. Lider Sigorta şirketlerinin 2017 yılı ciro dağılımı

2017 yılında %3,8 e ulaşan küresel büyüme oranı (2011 yılından bu yana ulaşamayan bir seviye) ve düşük enflasyon ile birlikte 2017 yılında ekonomik ortamdaki iyileşme daha düşük oranlarda iflaslara yol açmıştır. Bu durum sigortacılar arasında yoğun bir fiyat rekabeti yaratmıştır. Sigortacıların gelirleri üzerindeki bu olumsuz etki, poliçe sahiplerinin cirosundaki artışla telafi edilmiştir. Bu bağlamda Coface ve Euler Hermes'in gelirleri 2016'ya kıyasla sabit ilerlemiştir (Euler Hermes: A World-Leading Company In A Highly Profitable Market, 2016).

Üst üste dördüncü yıl için Atradius, "büyük üç" arasında en iyi büyümeyi kaydetmiştir. 2017 yılında, genel kapsam ve döviz cinsinden %5,1'lik bir performans sergilemiştir.

Atradius, 2017 yılında vergi öncesi karlılık rakamı olarak 186 Milyon Euro yayımladı. Net karlılık oranı %10'luk iyi bir seviye göstermektedir (Credit Insurance Market 2017 , 2017).

2017 yılında Coface karlılığını ikiye katlamıştır. Yeniden yapılanma planlarının sonucu olarak 2016 yılında 42 Milyon Euro olan miktar 2017'de 83 Milyon Euro'ya ulaşmıştır ancak %6'luk net karlılık oranı ile "üç büyük" arasında en zayıf karlılık sonucunu almıştır (Full-Year Results 2017: Coface Doubles Net Income To €83.2m, And Activates The Capital Optimisation Lever Provided For In Its Fit To Win Plan, 2018).

Euler Hermes ise, 315 Milyon Euro'luk vergi öncesi kar toplamıyla yalnızca sektörün değil 2011 yılından bu yana en yüksek performansa ulaştı. %12'lik net karlılık oranıyla lider duruma geçmiştir (Euler Hermes 2017 full year results: Stable ordinary operating income, +10% net result, 2018).

Sigortacıların son yıllarda gösterdikleri performansa baktığımızda hepsinin, gelecekteki muhtemel kriz durumunda öz kaynak pozisyonunun güçlendirilmesine izin veren (mali krizden sonra) sağlıklı kârlılık seviyelerine sahip olduklarını görmekteyiz.

2.6. Ticari Alacak Sigortası Sağlayan Kredi Kuruluşları

Ticari alacak sigortası sağlayan kurum ve kuruluşlar iki başlık altında değerlendirilebilir. Bunlardan ilki özel, diğeri de kamu kuruluşlarıdır. Buna ek olarak global bir kuruluş olan Uluslararası Kredi Sigortası Kurumları Birliği (The International Credit Insurance & Surety Association-ICISA) bünyesinde birçok kredi kuruluşunu barındıran ve üyeleri ilgilendiren konularda organize olmayı sağlaması açısından önem arz etmektedir.

2.6.1.Özel sektör ticari alacak sigortası kuruluşları

Özel sektör içerisinde yer alan sigorta şirketleri, ticari alacak sigortası konusunda uzmanlaşırken müşterilerine farklı ürün seçenekleriyle de yardımcı olmaktadır. ICISA'nın verilerine göre özel sektör sigorta şirketlerinin üstlendikleri risk oranı kamunun üstlendiği risklerden fazladır ve sigortalanan alacakların yarısından fazlası şirketlerin yurt içi ticaretlerinden kaynaklanmaktadır (International Financial Consulting Limited, 2012).

Tablo 1. Ülkelere Göre Kredi Sigorta Kuruluşları

İngiltere	Belçika	Almanya	Fransa	İspanya	Portekiz
ACE	AIG	ACE	ACE	ACE	Argo Surety
AIG	Argo Surety	Argo Surety	Argo Surety	Argo Surety	Atradius
Aon UK	Atradius	Atradius	Atradius	Atradius	CESCE
Argo Surety	Coface	Coface	AXA	CESCE	Coface
Atradius	Credimundi	Credimundi	Assurcredit	Coface	COSEC
Coface	Euler Hermes	Euler Hermes	CESCE	Credimundi	Credimundi
Credimundi	Garant	Garant	Coface	Euler Hermes	Euler Hermes
Euler Hermes	Groupama	Groupama	Credimundi	Garant	Garant
Garant	Assurance	Assurance	Euler Hermes	Groupama	Groupama
Groupama	Crédit	Crédit	Garant	Assurance	Assurance
Assurance	Nationale	HCC	Groupama	Crédit	Crédit
Crédit	Borg	International	Assurance	HCC	QBE
HCC	Trade Credit	Markel	Crédit	International	SACE BT
International	Re Insurance	International	HCC	QBE	Zurich
Novae Group	Company –	Germany	International	SACE BT	
plc	TCRe	TCRe	QBE	TCRe	
QBE	QBE	QBE	SACE BT	Zurich	
SACE BT	SACE BT	SACE BT	TCRe		
Travelers	Zurich	Zurich	Zurich		
İtalya	Yunanistan	Bulgaristan	Türkiye	Polonya	Hollanda
ACE	Argo Surety	Argo Surety	Atradius	Argo Surety	ACE
Argo Surety	Atradius	Atradius	Coface	Atradius	Argo Surety
Atradius	Coface	BAEZ	Euler Hermes	Coface	Atradius
Coface	Credimundi	Coface		Credimundi	Coface
Credimundi	Euler Hermes	Credimundi		Euler Hermes	Credimundi
Euler Hermes	Garant	Euler Hermes		Garant	Euler Hermes
Garant	QBE	Garant		Groupama	Garant
Groupama	Zurich	QBE		Assurance	Groupama
Assurance		Zurich		Crédit	Assurance
Crédit				QBE	Crédit
QBE				TCRe	HCC
SACE BT				Zurich	International
TCRe					Nationale
Zurich					Borg
					QBE
					SACE BT
					TCRe

Kaynak: <http://insurance-companies.co> adresinden erişildi.

2.6.2.Kamu sektörü ticari alacak sigortası sağlayan kuruluşları

Kamu destekli kuruluşlar genellikle firmalara ihracat finansmanı konusunda destek olmaktadır ve ihracat işlemlerinde kullanılmak üzere verilen kredi desteği ve kredi sigortası işlemleri yapmaktadırlar. Daha çok, uzun vadeli riskleri ve politik riskleri sigortalamak üzerinde uzmanlaşmışlardır. Bu kuruluşlar ya tamamen kamu sermayesinden ya da yarı kamu şirketi statüsünde faaliyetlerini devam ettirmektedir. Yurt içi risklerin sigortalanması konusunda spesifik bazı ülkeler dışında hizmet vermemektedirler. Avrupa ülkelerinden Bulgaristan, Polonya, Slovakya ve Portekiz gibi ülkeler domestik ticari alacak sigortası da sağlamaktadır. Bu ülkelere Türkiye de Eximbank ile katılmıştır. Alacak sigortası ürününü son yıllarda şirketlerin kullanımına sunan Eximbank 2016 yılından bu yana bu hizmeti sürdürmektedir (Eke, 2013).

2.6.3. Uluslararası Kredi Sigortası Kurumları Birliği (ICISA)

1928 yılında kurulan ve ilk ticari kredi sigortası derneği olarak kabul edilen ICISA, Zürih'te kurulmuştur sekreteryası binası ise Amsterdam'da yerleşiktir.

Derneğin amacı; kredi sigortası ve kefaletlerle ilgili sorunları incelemek, üyelerin çalışanlarına kredi sigortası ve kefalet sigortası gibi konularda en güncel ve en doğru teorik ve pratik bilgiyi vermelerini sağlamak, üyelerin menfaatlerini temsil etmek ve bu şekilde üyelere ilişkin ortak eylemlerde bulunmak, ulusal ve uluslararası platformlarda sigortalıların ve sigorta şirketlerinin ortak ekonomik çıkarlar paydasında gelişmesine yönelik çalışmalar yapmaktır. ICISA üyeleri dünya ticari kredi sigortası pazarının %95'ini elinde tutan şirketlerin üye olduğu bir birliktir ve üyelerin toplam sigorta yaptığı tutar 2 Trilyon Dolar olarak kayıtlarda yer almaktadır. 2018 verilerine göre 52 dünya devi sigorta şirketi ICISA üyesidir (ICISA, 2019).

2.6.4. Resmi ve Özel Kredi Sigortası Kuruluşları Birliği (BERNE UNION)

Küresel ihracat kredisi ve yatırım sigortası endüstrisini temsil eden kâr amacı gütmeyen bir ticaret birliğidir.

Güncel olarak 85 üyesi bulunan birliğin amacı, üyeler arasında uzmanlık paylaşımı, mesleki değişim ve ağ oluşturmak için bir forum oluşturmakla birlikte; daha geniş bir ticaret finansmanı sağlamak için sigorta sektöründeki diğer paydaşlarla iş birliği projeleri yürütmektir. Birliğin üyeleri, devlet destekli kredi kuruluşları, özel kredi ve politik risk sigortacıları ve farklı sigorta ürünleri sunan doğrudan finansman türleri sağlayan çok taraflı kuruluşlardan oluşmaktadır. Türk Eximbank da birliğin üyelerinde biridir. Berne Union üyeleri, 2017 yılında 2,3 trilyon \$ riski sigortalamıştır ve dünya ticaretinin %13'ünden fazlasını sigortalamaktadırlar (2018 Berne Union Yearbook, 2019).

2.7.Ticari Alacak Sigortası Dışındaki Alternatif Finansman Ürünleri

2.7.1.Teminat mektubu

Ticari faaliyette bulunan tarafların bir borcun vadesinde ödenmesi, bir projenin tamamlanması ya da mal teslimi gibi farklı gerekçelerle banka tarafından taraflar arasında düzenlenen eğer belirtilen şartlar yerine getirilmez ise mektupta belirtilen tutarın kayıtsız şartsız muhataba ödendiği bir kredi uygulamasıdır. Teminat mektupları muhataba hitaben düzenlenir. Garanti verilen tarafa “muhatap”, kendine mektup verilen kredili müşteriye ise “lehtar” denir (Reisoğlu, 2002).

Teminat mektupları ihtiyaç halinde herhangi bir mahkeme ya da lehtarın rızası alınmadan muhatabın bankaya yazılı talebiyle nakde çevrilebilmektedir. Teminat mektupları tek bir lehtar için düzenlenebildiği gibi birden çok lehtar da barındırabilir. Lehtar dışında teminat mektubuna garanti veren olan tüzel ya da gerçek kişiler bulunabilir bunlara ise, garantör ya da kont garanti veren denir. Teminat mektupları ticari ilişkilerde sıkça kullanılan bir finansman ürünü olup kolay uygulanabilirliği ve nakde çevrilmesinin vakit almaması nedeniyle tercih edilirligi yüksektir ancak teminat mektubu bu artılarının yanı sıra bazı riskler de taşımaktadır. Ticari ilişkide bulunan kuruluşlardan ziyade bankaların itibarına dayanan teminat mektupları bankalar üzerinde büyük bir yük oluşturmaktadır ödeme taahhütlerini vaktiyle yerine getirmeyen alıcı ile bankanın öncelikle ilişkileri sarsılmakta sonrasında bankanın muhatabın tazmin talebini vaktiyle yerine getirmemesi durumunda ise satıcı ile banka arasında itibar kaybı yaşanmakta ve bu

durum domino etkisiyle şirketler ile bankalar arasındaki güven ortamını zedeleyebilmektedir. Diğer bir risk ise bankalar tarafından düzenlenen limitsiz teminat mektuplarıdır. Zamanla ölçülemeyen ve hukuki olarak da öngörülemeyen maliyetler doğurabilmektedir. Bankaların faaliyetlerini sona erdirmesi de teminat mektupları için diğer bir risktir. Alıcı firmalar tüm kredili tedarikçileri için teminat mektubu sağlayamayacaklarından ve teminat mektuplarının komisyon yüzdelerinin ülke ekonomisine ve bankanın durumuna göre değişkenlik göstermesi nedeniyle teminat mektubu ticari faaliyette bulunan işletmeler için uzun vadeli bir risk yönetim aracı olarak düşünülmemektedir (Doğan V. , 2011).

2.7.2.Faktöring

Faktöring, mal ya da hizmet satışından kaynaklanan alacağın satın alınması işlemidir. Faktöring işlemlerinde üç muhatap bulunur. Bunlar alacakları satın alan “faktör”, alacaklarını satan “müşteri” ve mal ve hizmet satışından kaynaklanan alacağın muhatabı olan “borçlu” olarak adlandırılır. Borçlunun ödeme riskinin üstlenilmesiyle faktöring süreci başlatılır. “Faktör” alacağın bedelini peşin ödeyerek satın alır. Alacakların satışı ardından firma bu satış bedelini fatura bedelinin %90 değeri üzerinden avans olarak alır. Böylece firma alacakları vadeli olsa dahi bu vadeyi bekleme gereği duymadan işletmesinin devamlılığını sağlamış olur (Turkrating, 2013).

Faktör, faturalar için değerlendirme işlemi yapmadan önce her bir borçlu için kredi limit çalışması yapar ve borçlunun borç ödememesi riskini bir nebze kontrol altında tutar. Müşteri fatura bedelinin kalan %10'luk kısmını belirli bir vade sonunda elde eder eğer bu borç borçlu tarafından ödenmezse “dükrüvar” işlemi gerçekleşir. Dükrüvar, bir malı satana karşı üçüncü bir şahsın ve genellikle satış yapan komisyoncunun malın bedeli ödenmediği takdirde bunu ödemek üzere müşteri yerine geçeceğini ifade eden taahhüt kredi riskinin başkasına kaydırılması işlemidir.

1890 yılından beri dünya genelinde geçerliliğini koruyan faktöring işlemleri avantajları yanında dezavantajları da bulunan bir finansal üründür.

Karşılaşılan ilk sakıncalı durum, faktöring şirketinin müşteriden devraldığı ve avans ödemesi gerçekleştirdiği tutarı borçludan tahsil edememesi ardından ödemenin müşteriden geri talep edilmesi gibi bir durum oluşabilir. Alacak hakkının satılması işlemi, bazı firmalar tarafından tehlike ibaresi olarak algılanmaktadır. Alacak hakkını satan bir işletme likit bir varlık olan alacaklarını elden çıkartmakta ve bu durum nedeniyle bazı kredili satış yapan firmalar bu firmalarla kredili mal satışından kaçınmaktadır. Müşterinin alacak portföyüne göre yapılan satışların toplamı küçük ve fatura sayısı fazla ise faktör için her bir alacağın kredi değerliğini saptama ve riskin üstlenilmesi hizmetlerini yerine getirme durumu olduğundan faktöring hizmetinin maliyeti böyle durumlarda avans işlemlerine kıyasla daha yüksek olabilmektedir (Jones, 2010).

2.7.3.Tedarik zinciri finansmanı

Alıcı firmaların satıcı firmalarla ödeme vadelerini optimize etmesini sağlayan aynı zamanda tedarikçilerin erken ödeme alması için alternatif seçenekler sunan bir finansman ürünüdür. Ters faktöring ismiyle de literatürde yer almaktadır. Genel hatlarıyla ticari ilişkide bulunan paydaşların işletmelerin verimliliğini artırmak, maliyeti düşürmek ve genel işleyişe mâni olan durumları ortadan kaldırmak adına bir araya gelmelerini gerektiren bir uygulamadır. Tedarik zinciri finansmanının etkin bir biçimde faaliyet göstermesini sağlayan bir ekosistem mevcuttur bu ekosistemin parçaları: Alıcı, tedarikçi, fon sağlayıcılar ve platform sağlayıcılarıdır (Tanrısever, 2017).

Alıcı, müşterileri için ürün ve hizmet üretmek amacıyla birçok tedarikçiyle çalışan genellikle global, kurumsal, büyük şirketlerden oluşur.

Tedarikçi, alıcılara mal ve hizmet tedarik eden işletmelerdir. Bazı tedarikçiler, tedarik zinciri ekosisteminde alıcı olabilecek kadar büyük şirketler olabilmekte ve böylece kendi nakit akışlarını optimize etmek için tedarik zinciri finansmanından yararlanmaktadırlar.

Fon sağlayıcılar; onaylanmış tedarikçi faturalarının maliyetini karşılamak için fon sağlayan banka ve banka dışı yatırım sermayesi kaynaklarıdır.

Platform sağlayıcılar, tedarik zinciri finansmanı ekosistemini ve program yönetimini kolaylaştıran teknolojik çözüm sağlayan günümüzde cloud-enabled (bulut-erişimli) gibi kurulum ve operasyonel efor talep etmeyen teknolojik platformlardır.

2.8. Ticari Alacak Sigortasının Avantajları

Herhangi bir işletme tarafından kredi sigortasına dahil olup olmama konusuna karar vermeden önce dikkate alınması gereken avantajlar aşağıdaki gibi özetlenebilir:

1. İlk ve en önemli avantajı, işletmelerin ticari işlemleri gereği verdikleri kredilerin ödenmesini garanti eder ve oluşabilecek potansiyel zararları önler. Belirli bir sözleşmenin şartlarına bağlı olarak, bir sigorta şirketinin sigorta edilen değerini nihai ödenmemiş kısmının %80-90'ına denk gelen bir tutarın karşılanması -özellikli bir durum olmaması durumunda-sigorta şirketlerinin geleneksel yaklaşımlarıdır. Bu garanti yalnızca yeni ve bilgi yetersizliği olan yeni müşteriler için değil, eski müşterilere de uygulanabilmektedir. Uzun süredir çalışılan güvenilir işletmelerin dahi iflasla karşı karşıya kalmayacağından emin olunamaz. Son zamanlarda daha ciddi bir sorun ise, iflasların artışıdır. Ticari alacak sigortası bulunan ve müşterileri değerlendirmeye tabi olan işletmelerin kredi işlemleri konusunda farkındalığı artabilir, özellikle büyük işletmelerden ziyade KOBİ'lerin muhtemel zararlarının işletmeye etkisinin daha büyük olacağı düşünülürse kredi sigortasının önemi daha da artmaktadır. Alıcılar hakkında güncel, güvenilir, kapsamlı finansal, endüstriyel ve sektörel bilgiye ulaşılmaktadır. Bu bilgiler çoğu zaman profesyonel enformasyon kurumları ya da ajanslar gibi kaynaklardan elde edilmektedir (Jones, 2010).
2. Kredi sigortası yaptıran işletmelerin bankalardan finansman sağlamaları kolaylaşmaktadır.
3. Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için standartlaştırılmış yeni ürünlerin geliştirilmesiyle, sigorta şirketleri KOBİ'ler için sigorta maliyetlerini azaltmış ve küçük miktarlarda ödemeleri bile garanti eden planlar oluşturmuşlardır.
4. Tedarikçilerin, müşterilerle iletişimi daha düzenli bir hale gelmekte ve düzenli sağlanan verilerle işletmelerin kredi yönetimi sağlamaları kolaylaşmaktadır. Oluşabilecek riskler için ön uyarıcı olarak sigorta şirketinin sağladığı veri tabanından yararlanılabilmektedir (Eke, 2013).

5. İşletmeler yeni müşterilerle çalışma fırsatı yakaladıklarında anında ödeme yapılması beklenmeksizin müşteriyle yapılabilecek en karlı anlaşmalar sağlanabilmekte ve kredili işlem yapmak, yeni müşteriyi nakit ödemeye zorlayıp olası karlı anlaşmayı kaybetmek yerine tercih edilebilmektedir.
6. Alacakların sigortalanması ardından işletmeler karlılıklarını artırmak, iş hacmini büyütmek gibi amaçlarla uzun vadeli yatırım yapmak konusunda garanti elde etmektedirler.
7. Yeni pazarlar, yeni iş kollarında işletmelerin faaliyet göstermeleri için bir dayanak oluştururken işletmenin kurumsallaşmasına da katkıda bulunmaktadır.
8. İşletmelerin, müşterileri teminat alma ya da nakit çalışmaya yönlentmeleri yerine müşterilerin hiçbir maliyete katlanmadan - yalnızca sigorta kuruluşları tarafından değerlendirmek koşuluyla- vadeli çalışma imkanına kavuşmaları sağlanabilir. Bununla birlikte kendi kredi limitinin farkında olan müşteriler daha yüksek limitlerle kredili çalışma imkanına kavuşmak adına mali verilerini şeffaf ve güvenilir hale getirerek daha geniş manada ekonomi üzerinde olumlu etki yaratabilirler (European Commission, 2014).

2.9. Ticari Alacak Sigortasının Dezavantajları

Ticari alacak sigortası, risk yönetimi için kullanılan birçok alternatiften biridir ve işletmeler bu alternatifi kullanmadan önce artı ve eksilerini göz önünde bulundurmalıdır. Dezavantajları şu şekilde sıralayabiliriz:

1. Sigorta şirketleri kurumsal risk veri tabanlarına çok önem vermektedirler ve maliyetine katlanmaktadır. Dolayısıyla bilgi edinme, sigorta yaptıracak işletmeler için de maliyetli olmaktadır. Sigorta şirketleri ölçek ekonomisini temel aldıkları için söz konusu bilgiler için sigortalının katlanacağı maliyet işletmenin büyüklüğü ile ters orantılı olmaktadır . KOBİ'ler daha çok KOBİ'ler ile çalıştıklarından bilgi edinme zorlaşacak ve bu durum sigorta şirketine primlere yansıtılacak sabit bir maliyeti teşkil edecektir. Yalnızca KOBİ'ler açısından ticari alacak sigortasını değerlendirdiğimizde, büyük ölçekli firmalarla çalışan KOBİ'ler için daha elverişli bir seçenek olduğu sonucuna varılabilir (European Commission, 2014).
2. Küçük ve orta ölçekli şirketler alacak sigortası anlaşma şartlarının takibi, şartların yönetilmesi gibi konularda daha sınırlı kaynağa sahiptirler. Kaynak problemleri olmasa bile büyük şirketlere göre daha az donanımlıdır. Konu ile ilgili uzman kişilerin şirkette bulunması veya karar verici konumunda kişilerin işe alınması

gerekmektedir ya da mevcut personelin eğitilmesi sağlanmalıdır, tüm bu süreçler şirket için ekstra maliyet oluşturabilir.

3. Kredi sigortası sürecinin tam anlamıyla yürürlüğe konulması şirketler için 6-9 ay arasında bir zamanı kapsayabilmektedir. Tüm işlemlerin gerçekleşmesi için geçen zamanda potansiyel müşterilerin kaybedilmesi tehlikesi, avans ödemelerinin gecikmesi gibi sorunlarla yüzleşme ihtimali vardır. Bu nedenden ötürü bir sigortacıyla çalışmaya karar vermeden önce sürecin ne kadar hızlandırılacağı göz önünde bulundurulmalıdır.

3. AVRUPA ÜLKELERİNİN VE TÜRKİYE’NİN GÜNCEL EKONOMİK PROFİLLERİ, İFLAS VERİLERİ VE ÖDEME BAROMETRELERİNE İLİŞKİN BİLGİLER

3.1. Avrupa Ülkeleri ve Türkiye’deki Ekonomik Risk Unsurları ve Ülkeler Arası Ekonomik İlişkilerin Güncel Durumu

Ülke ekonomilerine etki eden birçok risk faktörü bulunmaktadır ve bu risk bileşenleri reel sektörü doğrudan ya da dolaylı olarak etkilemektedir ve işletmelerin stratejik yönetim süreçlerinde tüm riskler göz önünde bulundurulmak durumundadır. Bu nedenle işletmelerin öncelikle mevcut ve olası riskleri tanımlamaları, gerçekleşme yüzdelerini dikkate almaları ve nasıl bir strateji belirleyeceklerini tespit etmeleri gerekmektedir (Keskin, 2010).

Avrupa, dünya ekonomisinin önemli bir parçasını oluşturmaktadır. Dünya nüfusunun %7’sini teşkil etmesine rağmen; GSYİH’sinin %25,8’ini oluşturan önemli bir coğrafi konumdadır. Bununla birlikte Avrupa alacak sigortasının en yaygın kullanıldığı bölgedir. Ticari alacak sigortası pazarının büyük bir payını elinde bulunduran Avrupa, bünyesinde farklı ekonomik yapıları sahip ülkeleri barındırmaktadır. Bu nedenle gelişmiş ülkeler kategorisinde Almanya, Avusturya, Danimarka, Belçika, Hollanda, Fransa’nın ekonomik göstegelerine yer verilirken gelişmekte olan ekonomilere örnek olması açısından Polonya, Yunanistan verileri incelenmiştir. Yoğun piyasa dalgalanmalarının yaşandığı İtalya, İspanya ele alınarak ticari alacak sigortasının bu bölgelerde ne şekilde etki ettiği değerlendirilmiştir.

Alacak sigortasının esas konusu, alacakların tahsil edilme süreleri, ödeme barometreleri ve bir ülkedeki iflas oranları ile doğrudan ilişkilidir. Geç ödemeler ve dolayısıyla alacakların tahsil edilememesi işletmeleri alacaklarını sigortalatma yoluna itmektir. Ödemelerini yapamayan nakit akışını sağlayamayan işletmeler ise iflas tehlikesiyle karşılaşmaktadır. Bu nedenlerden ötürü ülke bazlı iflas, ödeme performansı ve yine ticari alacak sigortasının kapsadığı bir konu olması nedeniyle

politik risk kapsamında ülkelerin ekonomik göstergeleri aşağıda başlıklar halinde incelenmiştir.

Türkiye, önemli bir ekonomik büyüme potansiyeli taşımaktadır ve Türkiye'nin dış ticaret ilişkilerinde Avrupa ülkeleri önemli rol oynamaktadır. Rekabet ortamının gün geçtikçe arttığı finansal piyasalarda Türkiye'nin Avrupa ülkeleri ile rekabet edebilecek hale gelmesi sektörlerin entegrasyonu, verimliliğin artışı, teknolojik gelişmelerin yakından takip edilmesi gibi birçok faktöre bağlıdır. Sigortacılık sektörü, finans sektörünün lokomotifidir ve ülkemizde kredi sigortası sektörü ile ekonomik göstergeler arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır. Ülkemizde ticari alacak sigortası pazarının üç büyük şirketi de yabancı sermayelidir ve bu yabancı ortaklar Avrupa menşelidir. Ticari alacak sigortasının ağırlıklı olarak domine edildiği Avrupa'nın referans olarak alınması hem ilgili verilere ulaşmak açısından hem de Avrupa ülkelerinin Türkiye ile olan yakın ilişkilerinin ve ekonomik bağlarının güçlü olması nedeniyle daha anlamlı sonuçlar elde etmeyi sağlayacaktır.

3.2. Avrupa Ülkeleri ve Türkiye'nin Güncel Ekonomik Profilleri

3.2.1. Avusturya

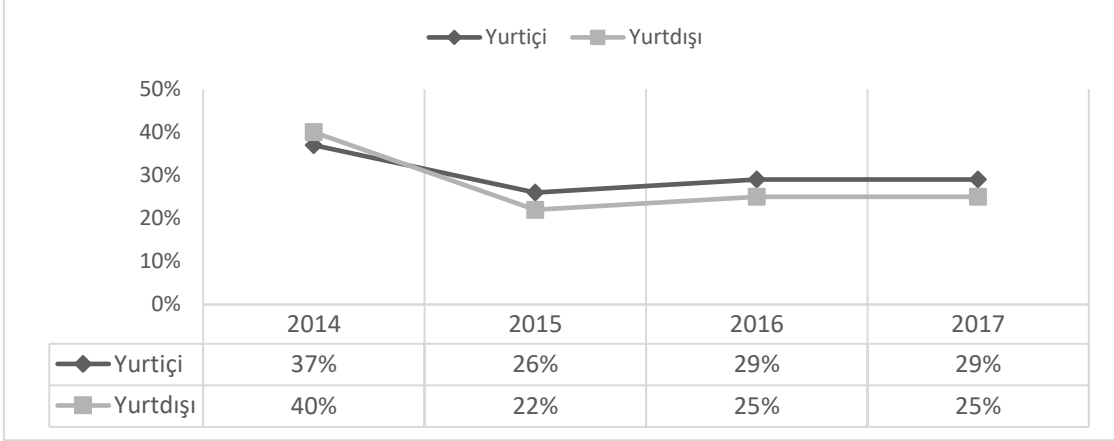
Avusturya, gelişmiş piyasa ekonomisi, vasıflı iş gücü ve yüksek yaşam standardı ile diğer Avrupa ekonomilerine, özellikle de Almanya ile benzerlik göstermektedir. Ekonomisi, ağırlıklı olarak hizmet sektörüne, nispeten sağlam bir sanayi sektörüne ve küçük ama gelişmiş tarım sektörüne sahiptir. Ekonomik büyüme son yıllarda nispeten zayıftır, 2015'te %1'e yaklaşırken, 2017'de %2,3'e yükselmiştir. Avusturya'nın %5,8'i işsizlik oranı Avrupa standartlarına göre düşükken, II. Dünya Savaşı'nın sona ermesinden bu yana en yüksek oranda artan sayıda mülteci ve AB göçmenleri işgücü piyasasına girmiştir. Nüfusa, kapsamlı mesleki eğitim programları ve erken emeklilik imkanları sunulmuştur aksi takdirde işsizlik oranı daha yüksek boyutlara ulaşma eğilimindedir. Avusturya'nın mali durumu diğer Euro bölgesi ülkeleriyle karşılaştırılabilir durumdadır ancak bu olumlu görünümün yanı sıra ekonomik büyümenin yavaş olması ihracat pazarını tehdit eden bir unsur olarak görülmektedir. Hypo Alpe Adria Bankası'nın çöküşünün yan etkileri, Rusya ve Ukrayna arasındaki gerginliğin açtığı politik ve ekonomik belirsizlikler

Avusturya'nın ekonomik profilini etkilemeye devam etmektedir (IndexMundi-Country Facts-Austria, 2018).

Reel sektöre bakıldığında, şeffaflık düzeyinin çok yüksek olduğu bu ülkede; finansal bilgiler, konusunda uzmanlaşmış kişiler tarafından adil ve güvenilir bir şekilde hazırlanmaktadır. Şirketler bir önceki yıla ait finansal verilerini buldukları cari dönemin en geç dokuzuncu ayı içerisinde Ticaret Sicil Gazetesi'nde yayımlamak zorundadır. Şeffaflık ilkesinin getirisi olarak, kurumsal yönetişimin önemi ve uygulama alanları artmaktadır (Euler Hermes, 2017).

Kredi yönetimi konusunda tüm Avrupa'da hizmet veren Intrum Licensing AG'nin 29 Avrupa ülkesinde yaptığı "Avrupa Ödeme Raporu" isimli çalışmaya göre, Avusturya'daki şirketlerin %67'si müşterilerinin talepleri doğrultusunda ödeme vadelerini artırmak konusunda sıkıntı yaşamadıklarını ve kabul ettiklerini belirtirken, Avusturya, Batı Avrupa ülkeleri arasında kredili satış konusuna en az eğilimli ülkelerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu eğilim özellikle işletmeler arası (B2B)* müşterilere yurt içi işlemlerden (%28,5) çok yurt dışına (%24,5) odaklanmış durumdadır. Bununla birlikte yerli şirketlerin ödeme davranışları iyi yönlüdür ve geç ödeme sorunuyla yüzleşmeleri halinde, AB yasal çerçevesi şirketlere güvenilir araçlar sağlamaktadır (Intrum Licensing AG, 2018).

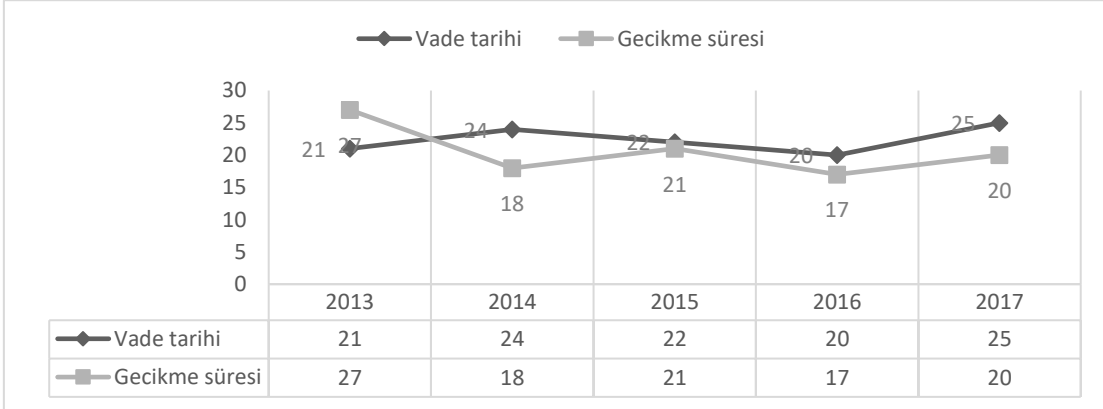
*B2B- Business to Business: İşletmeler arası ticari faaliyetlerin online olarak uygulanmasını ifade etmektedir. Elektronik ortamda satıcıların ürün ve hizmetlerin kolaylıkla satışını yapmalarını sağlamaktadır. Alıcılar ihtiyaç duydukları ürün ve hizmetleri doğrudan internet üzerinden sipariş verebilmektedir. E-ticaret'in en etkin iş modeli olarak karşımıza çıkmaktadır.



Kaynak: Atradius Payment Practices Barometer-2017

Şekil 4. Avusturya’da Vadesi Geçmiş B2B Alacakları (ort.%)

Yurt içi müşterilere verilen kredili satışların daha yüksek yüzdesi, yurt içi ticari uygulamalara daha fazla aşinalık ve yurtttaşlarla ilişkilerde daha yüksek bir güven düzeyini yansıtmaktadır.



Kaynak: Atradius Payment Practices Barometer-2017

Şekil 5. Yurt içi Satışların Ortalama Ödeme Süreleri

Batı Avrupa ödeme koşulları ortalaması 32 gündür. 2017 yılında Avusturya’daki ödeme koşulları ortalama olarak 2016 yılının ortalamasından beş gün daha uzun sürerek 25 gün olmuştur ancak yine de Batı Avrupa bölge ortalamasının altında seyretmektedir. Şekil 6’ya göre B2B müşterilerinin ödeme gecikmelerinde 3 güne ulaşan ılımlı bir artış olmuştur. 2016 yılında kredili satışlarını nakde dönüştürmek için 37 gün beklemesi gereken Avusturya, 2017 yılında bu süreyi 45 güne çıkarmıştır.

Avusturya'daki tedarikçilerin %56,1'i, yerli müşterilerinin likidite sorunları nedeniyle çoğunlukla ödemeyi geciktirdiğini belirtmektedir. Ödemelerin gecikme nedenlerinden biri, ödenmemiş faturaların bir finansman biçimi olarak algılanması; bir diğeri ise, sağlanan mal veya hizmetlerin kalitesi ile ilgili anlaşmazlıkların oranının yüksek olmasıdır. Geç ödemelerin sonucu olarak, Avusturya'daki şirketler nakit akışını düzeltmek için tedbir alma yoluna gitmiştir. Atradius şirketinin Avusturyalı şirketler üzerinde yaptığı çalışmalar sonucu, firmalar Brexit'in etkisinden, Asya'daki yavaşlamadan ve ABD korumacılığında dolayı ödeme problemi yaşamamak adına daha fazla çaba göstermeye başladıklarını belirtmişlerdir. Ankete katılan Avusturya menşeli şirketlerin %46,3'ü mevcut kredi yönetim araçlarını değiştirmeyeceklerini belirtirken, %19,8'i kredi yönetim araçlarını kullanarak daha çok kredi değerliliğini ve alıcıların kredi riskini denetlemek istediklerini belirtmiştir (Atradius, 2018).

Tablo 2. Avusturya'da Yıllara göre İflas Eden Şirket Sayısı

Yıl	2013	2014	2015	2016	2017	Değişim yüzdesi 2016/2017
Sayı	5.626	5.600	5.422	5.534	5.318	-3,9

Kaynak: (Creditreform, 2017/18)

Avusturya, 2017 iflas toplamında (%-3.9) hafif bir düşüş göstermektedir. 2017 yılında toplam 5.318 şirket iflas etmiştir (2016: 5.534). Bu sayı 15 yılın en düşük seviyesidir. Gerçekleşen iflaslardan yaklaşık 16.000 çalışan etkilenmiştir. Avusturya ekonomisi 2017 yılında son derece güçlü bir şekilde büyümüştür (%2,3) ve yüksek ihracat yönelimi olumlu bir etki sağlamaktadır. Daha fazla üretim kapasitesi inşa edildiğinden, kurumsal yatırımlar artmış, özel tüketim de büyümeye olumlu katkı sağlamıştır (Creditreform, 2017/18).

Avusturya'da ticari alacak sigortası pazarı çok gelişmiş bir segmentasyona sahiptir. Orta vadeli tek risk tipinde poliçe sağlayan kredi şirketleri ile birlikte tüm yıl riskini üstlenen ihracat kredi sigortası işlemleri ağırlıklı olarak gerçekleşmektedir. İhracatın GSYİH'nin %40'ına tekabül etmesi nedeniyle genelde ihracat işlemlerinde politik riskin sigortalanması Avusturya sigorta pazarında yaygın bir kullanımdır. Alacak sigortası yanında faktöring işlemleri de oldukça gelişmiştir ve

yerel ticari alacak sigortası aracaları pazarda önemli etki sahibidir ve Coface ile iş birliği içinde işlemlerini sürdürmektedirler (Trade Credit Insurance in Europe, 2013).

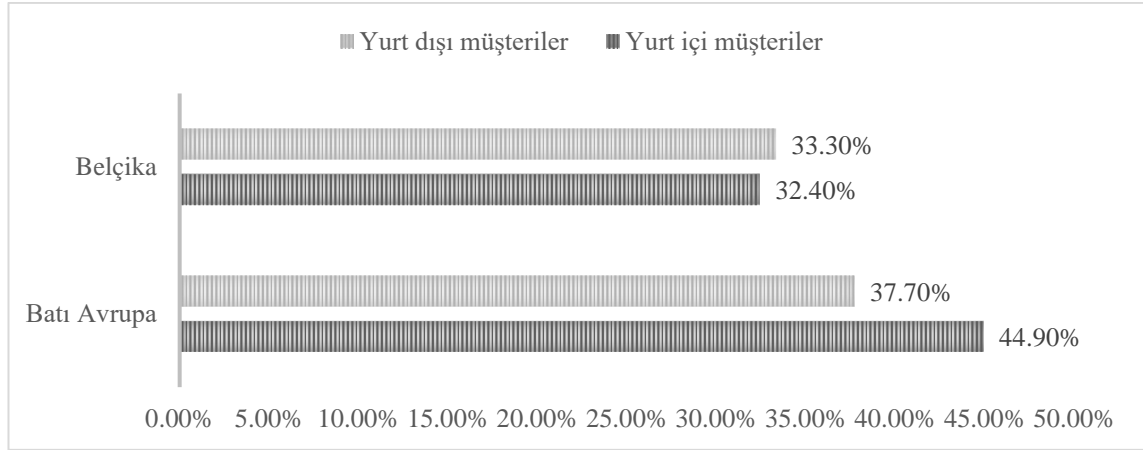
2018 1. Çeyrekte Avusturya'da sigorta sektörü % 0,21 oranında büyüme göstermiştir. Hayat dışı sigorta prim oranı %59,79 ile bir önceki yıla göre %2,25 oranında büyümüştür (Finanzmarktaufsicht , 2018).

3.2.2. Belçika

GSYİH büyümesi 2016 yılında %1,7 Euro Bölgesi ortalamasının altında kalarak %1,2'ye gerilemiştir. Bunun nedeni ise, büyümenin ilk şartı olan iç talepteki yavaşlamadır. Birden fazla dolaylı verginin artması sonrası özel tüketim %0,7 oranında artmıştır. Bununla birlikte hükümet 2016 yılında şirketlerin maliyetlerini azaltmak ve rekabet gücünü artırmak için vergilendirmede değişikliklere gitmiştir. Ülkedeki düşük petrol fiyatları, düşük finansman maliyetleri, ılımlı ücretler ve azaltılmış sosyal güvenlik payları firmaların marjlarını artırmıştır (IndexMundi Country Facts- Belgium, 2018).

Şeffaflık konusunda oldukça iyi durumdadır. Belçika'daki şirketlerin büyük çoğunluğu yıllık mali verilerini yayımlamak zorundadır. Şirketler uzun ödeme koşullarıyla çalışmaktadır bunun nedeni ise, müşteriler arasındaki idari verimsizlikler ve kasıtlı ticari uygulamalardır. Belçika'da ödemeler ortalama 35 gün içerisinde gerçekleşmektedir ancak ödeme koşulları geliştirilip iyileştirilebilir durumdadır. Hukuksal anlamda AB kurallarının işletmelere aktarımı, diğer Avrupa Birliği ülkeleri gibi zorlu değildir. Mahkeme işlemleri güvenilirdir ve AB standartlarından yararlanılmaktadır ancak yargının uygulanması zaman alıcı ve maliyetli olmaktadır. Bu nedenle borçlara yönelik davalarda tahsilat uzmanları tarafından yürütülen ön-yasal işlemler etkili olmaktadır (Euler Hermes, 2017).

Ödeme vadeleri ortalama 35 gündür, borsada işlem gören şirketler için bu rakam 77 günlere kadar çıkabilmektedir (Atradius, 2018).



Kaynak: Atradius Payment Practices Barometer Belgium 2018

Şekil 6. Belçika ve Batı Avrupa'da Vadesi Geçmiş B2B Alacakları (ort.%)

Belçika'da şirketlerin, B2B müşterilere Batı Avrupa ortalamasına göre daha az kredili satış yapma eğiliminde olduğu görülmektedir. %32,4 olarak yerel pazarda gerçekleştirilen satışlar Avrupa ortalaması olan 44,9'un oldukça altındadır. Bununla birlikte son iki yılda bu oran %3'lük ortalama bir artış ile Avrupa ile uyumlu bir seyir göstermektedir. Kredili satışlar yurt dışı müşteriler için daha ağırlıklıdır.

Belçika'da B2B müşteriler için ödeme süresi 35 gün iken gecikmelerin ortalaması 24 gündür. Avrupa ülkeleri arasında Almanya'dan sonra ikinci en yüksek oranlar Belçika'ya aittir (Payment Practices Barometer Belgium, 2018)

Tablo 3. Belçika'da Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı

Yıl	2013	2014	2015	2016	2017	Değişim yüzdesi 2016/2017
Sayı	11.739	10.736	9.762	9.170	9.968	+8,7

Kaynak: (Creditreform, 2017/18)

2016-2017 değişim yüzdesine göre iflas oranlarında %8,7 oranında bir artış olmuştur. 1 Mayıs 2018'den itibaren iflas konusunda kapsamlı bir reform yürürlüğe girmiştir. Ekim 2018'de, Belçika'daki 1.125 işletme iflas ederken, iflaslar 2.209 iş kaybına neden olmuştur. Son altı ayda iflas edenlerin sayısı geçen yılın aynı dönemine göre %7,3 düşüşle 4.643 olmuştur. Son altı ayda, geçen yılın aynı dönemine göre, sanayi sektöründe başarısız olan işletme sayısı %19 azalmış,

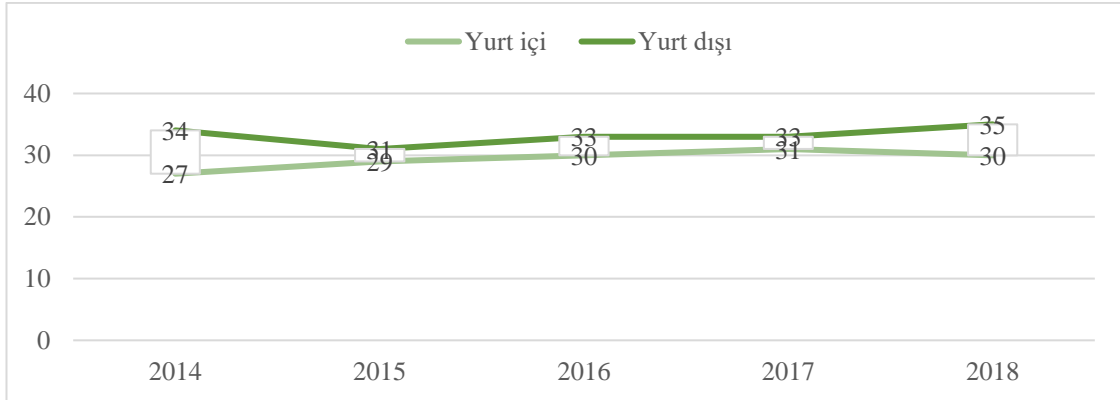
inşaatta bu sayı %4,7, ticarete %8,5'lik, otel ve catering (yemek hizmeti) sektöründe ise, %13,4 azalmıştır. Ulaştırma ve diğer hizmetlerdeki iflasların sayısı %2,0 düşüş göstermiştir (Creditreform, 2017/18).

Belçika'da ticari alacak sigortası sektörünün hakimiyeti Atradius ve Euler Hermes'tedir. Bununla birlikte Vanbreda Risk isimli bağımsız sigorta ajansı alacak sigortası hizmeti vermektedir. Bu şirket 2017 yılı içinde alacak sigortası kapsamında 25 milyon eurodan fazla prim topladığını açıklamıştır (New products in credit insurance have a huge impact on this market, 2017). Belçika'da 2007 yılından bugüne alacak sigortası pazarı ülkede iyiye katlanmıştır. Faktöring de yoğun olarak kullanılmaktadır ancak KOBİ'lerin prim oranları diğer Avrupa ülkelerine nazaran daha düşüktür (Trade Credit Insurance in Europe, 2013).

3.2.3. Danimarka

Batı Avrupa'daki çoğu ülke gibi Danimarka da ABD korumacılığının küresel kalkınmaya yönelik en önemli potansiyel riske dönüştüğü algısındadır. Bu potansiyel riske neden olan başlıca nedenler ise, Amerika Merkez Bankası (FED)'in yanlış politikaları, Çin'in sert düşüşü ve jeopolitik risk gösterilmektedir. Danimarka 2017 yılında, Avrupa'daki en düşük şüpheli alacak kaybını raporlamıştır. Şirketlerin toplam yıllık gelirinin %0,6'sı kadarlık bir oran şüpheli alacak kaydedilmiştir. Bu oran 2016 yılında %0,4 oranındaydı ve bu oran Danimarka'yı Avrupalı ülkeler arasında en az şüpheli alacak sahibi ülke konumuna getirmiştir. Avrupa'nın genel şüpheli borç ortalaması %1,7'dir (European Commission, 2017).

Firmalarla ilgili güvenilir finansal veriler özel kurumlar, kredi raporlama ajansları ve kamuya ait CVR(Central Business Register) isimli Merkezi Kayıt Bürosu tarafından sağlanır. Firmaların tamamı ticaret odalarına kayıt olmak zorundadır.



Kaynak: Atradius Payment Practices Barometer – October 2018

Şekil 7. Danimarka’da Vadesi Geçmiş B2B Alacakları (ort.%)

Danimarka, Batı Avrupa ülkeleri arasında en düşük oranda geç ödeme deneyimi yaşayan ülke konumundadır. 2018’de ödemelerde gecikme yaşanan B2B faturaların oranı %32,7’dir. Bu oran bölgedeki en düşük ve bölge ortalamasının (41,8) altındadır. Yabancı B2B müşterileri, yerel B2B müşterilere göre daha yüksek temerrüt riskine sahiptir. Danimarka’da ortalama ödeme süresi 32 gündür. Avusturya’nın ardından Batı Avrupa’daki ikinci en düşük oran Danimarka’ya sahiptir. Ödeme koşullarındaki değişiklikler ile ortalama ödeme süresi ufak artışlar göstermiştir (Atradius, 2018).

Danimarka’da meydana gelen gecikmelerin sebebi olarak yine Avrupa genelinde görülen ödenmemiş faturaların bir finansman şekli olarak görülüyor olması ile birlikte yetersiz fon varlığı gösterilmektedir ancak Danimarka’daki bu gecikmeler işletmeler üzerinde çok önemli olumsuz etkiler yaratmamaktadır. Gözle görülür en büyük değişim Danimarka’daki şirketlerin tahsil edilemeyen alacaklar oranında görülmektedir. Bu oran Avrupa ülkeleri içinde değerlendirildiğinde Yunanistan’dan sonra en yüksek oranı Danimarka’da göstermektedir. Yerli satışlardan doğan alacakların %1,4’ü tahsil edilemez olarak mali tablolarda yer almıştır. Bu tahsil edilemeyen alacaklar genellikle inşaat, dayanıklı tüketim malları, elektronik, hizmet gibi sektörlerden kaynaklanmıştır (Euler Hermes, 2017).

Alacakların tahsil edilememesinin başlıca nedeni ise, ülkedeki iflaslardır.

Tablo 4. Danimarka’da Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı

Yıl	2013	2014	2015	2016	2017	Değişim yüzdesi 2016/2017
Sayı	4.993	4.049	4.029	6674	6383	-4,4

Kaynak: Danmarks Statistik, Copenhagen

Danimarka’da istatistiklere göre, 10.000 şirketten 245’i iflas etme tehlikesi altındadır. Yıllara göre iflas oranlarının 2016 yılı itibarıyla keskin artışlar gösterdiği görülmektedir. Danimarka’da 2015 yılında ticari alacak sigortası prim toplamı 16.481 Milyon Danimarka kronudur (Total commercial insurance Premiums, 2015).

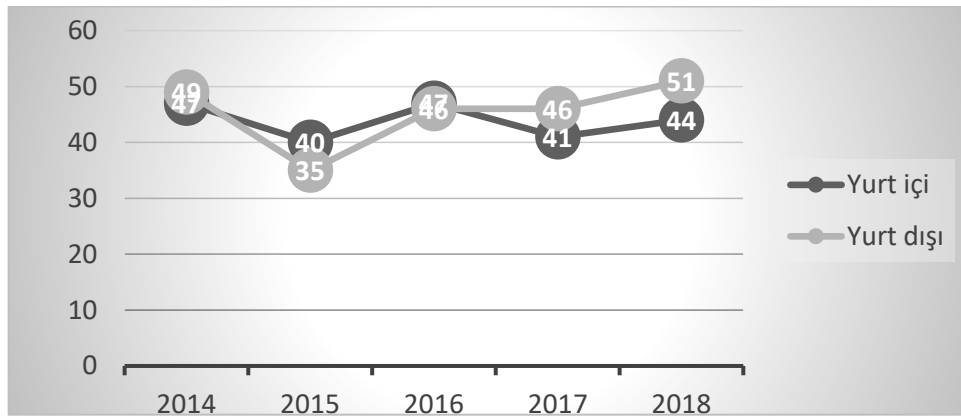
3.2.4. Fransa

Fransa ekonomisi, ağırlıklı bir sektörden ziyade farklı alanlarda çeşitlendirilmiş bir yapıdadır. Devlet, Air France, France Telecom, Renault ve Thales gibi şirketleri kısmen ya da tamamen özelleştirmiştir. Enerji, taşımacılık ve savunma sanayii alanlarında güçlü bir varlığa sahiptir. 2016 yılında ülkede gerçekleşen Avrupa Kupa’sı etkinlikleri kapsamında dünyanın en çok ziyaret edilen ülkesi olmuştur ancak aynı yıl ülkede birçok terör saldırısı, işçi grevleri ve kötü hava koşulları nedeniyle oluşan doğal afetler ekonomiyi olumsuz etkilemiştir. Son yıllarda hükümet özellikle işsizlik ve rekabet gücünü artırmaya yönelik reform hareketleri yapmaktadır (IndexMundi Country Facts-France, 2019).

Reel sektörde şirketlerin mali veriler konusundaki şeffaflığı iyi durumdadır ve şirketler gizliliklerini korumak için bu yükümlülüğü göz ardı etme eğiliminde olmalarına rağmen bilançolarını beyan etme zorunlulukları vardır. 2014’ün başında tartışılan konular arasında küçük ölçekli şirketlerin artık finansallarını yayınlama zorunluluğunun bulunmaması yer almaktadır ve artık bu zorunluluk şirketlerin inisiyatifine bırakılmıştır. Bildiriler Ticaret Sicil Gazete ve dergilerinde yer almaktadır. İş anlaşmazlıkları Ticari Mahkemeler (Tribunal de Commerce) tarafından ele alınmaktadır. Yargı yetkisi, hakimler tarafından seçilen danışmanlar tarafından yürütülür ve bu uygulama uygun zaman çerçevesinde kararların verilmesinde etkilidir (Intrum Licensing AG, 2018).

Ticari işlemlerde yapılan ödemeler, malların veya hizmetlerin teslim edilmesini takip eden 30 gün içinde gerçekleşir, ancak sözleşme anlaşmalarının başka şekilde öngörüldüğü durumlarda, ödeme koşulları, faturanın yayınlanma tarihinden itibaren 60 güne kadar uzatılabilir. Bu yönüyle Avrupa Birliği'nin geç ödeme yönetmeliğine uyum göstermektedir ancak 2016 yılında ödemelerin ortalaması 73 güne kadar ulaşmıştır.

Fransa'daki tedarikçi şirketler kredili mal verme konusuna; müşterilerin ödeme davranışlarının kötü olması, mali sıkıntılar, müşterinin ödeme ve performansı hakkında edinilebilecek olan bilgilerin yetersizliği ve yüksek kur riski gibi nedenlerden dolayı daha temkinli yaklaşmaktadırlar. 2017 yılında kredili satış oranları Fransız şirketler için 29,3 iken, bu oran 2018'de 29,5'e doğru çok ufak bir yükselme göstermiştir (Payment Practices Barometer France, 2018).



Kaynak: Atradius Payment Practices Barometer France– October 2018

Şekil 8. Fransa'da Vadesi Geçmiş B2B Alacakları (ort.%)

Ortalama olarak Fransa'daki faturaların %47,5'i geç ödenmektedir. Batı Avrupa'daki gecikmiş faturaların ikinci yüksek yüzdesi Fransa'da görülmektedir. Yurt dışı faturaların %50,5'i ve yurt içi faturaların %44,4'ü vadesinde ödenmemektedir.

2018 yılında ortalama ödeme süresi Fransa için, 42 gündür. Ödeme gecikmelerinde ise 2017'de 59 güne ulaşan gün sayısı 2018'de 65 güne ulaşmıştır. Yurt içi ödeme gecikmeleri temel olarak yetersiz fon ve sözleşmelerde kararlaştırılan ile verilen mal ve sağlanan hizmetlerin uyumsuzlukları nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Bununla

birlikte bankacılık ve ödeme prosedürlerin karmaşası nedeniyle de ödemelerde gecikmeler yaşanmaktadır. Gecikmiş faturalar nedeniyle gelir kaybı oluşmaktadır ve Fransa’da ödeme problemlerinin önüne geçmek için şirketler debt-collection** yöntemini yoğun olarak kullanmaktadır. Şirketlerin %44’ü bu yöntemi kullanmaktadır. Avrupalı şirketlerin alacak tahsili kullanım ortalaması %21 iken, bu oran Fransa’da önemli ölçüde artmaktadır.

Tablo 5. Fransa’da Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı

Yıl	2013	2014	2015	2016	2017	Değişim yüzdesi 2016/2017
Sayı	60.980	60.853	61429	57.953	54.470	-6,0

Kaynak: INSEE, Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques Banque de France

Fransa’da 2016 ve 2017 yılında iflas oranlarında %6’lık bir düşüş görülmekte bunun nedeni istikrarlı ekonomik büyüme olarak gösterilmektedir. Hükümet değişikliği ardından özel tüketim ve yatırım konularına yönelme görülmüş ve yapısal eksikliklerde işgücü piyasasında ve vergi konularında reforma gidilmiştir (Creditreform, 2017/18).

Avrupa’nın en büyük 2. Ticari alacak sigortası pazarı Fransa’dadır. 2009’dan bu yana çok büyük gelişme göstermiştir. KOBİ’ler tarafından ödenen primler Avrupa’nın diğer ülkelerine oranla biraz daha fazladır. Tek risk poliçe tipi Avrupa geneline oranla Fransa’da daha az kullanılmaktadır. AXA ve Groupama şirketleri “üç büyük” olarak bilinen sigorta şirketlerinin ana rakipleridir. Fransa pazarında 15’ten fazla kredi sigorta şirketi faaliyet göstermektedir. Çoğu Fransız bankası da alacak sigortasının dağıtımını konusunda şirketlere destek olmaktadır. Bunların yanı

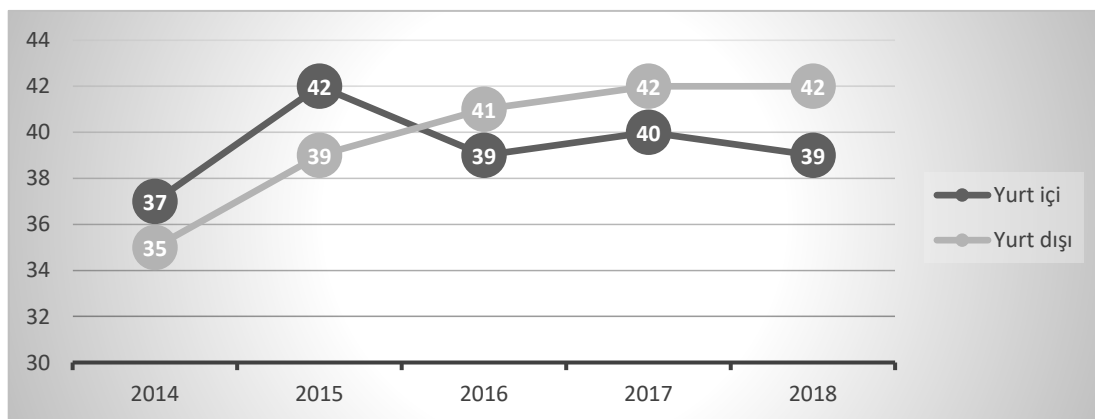
**Alacak tahsili; bireyler ya da işletmeler tarafından borç ödemelerinin takip edilmesi sürecidir. Bir alıcı faturasını ödemekte gecikmişse, şirketler bir tahsilat prosedürü çerçevesinde işlemleri gerçekleştirirler. Çoğu şirket, geç ödeme yapanlarla nasıl başa çıkılacağına ilişkin iç yönergelere sahiptir ancak bazen bu çabalar karşılıksız kalabilmektedir. Bu gibi durumlarda profesyonel bir tahsilat aracı kullanmak faydalı olabilir. Tahsilat aşamaları arasında telefon görüşmeleri, yazılı talepler ve alıcının tesislerine yapılan ziyaretler sayılabilir. Ticari kredi sigorta şirketlerinin çoğu ya borç tahsilat hizmeti sunar ya da özel tahsilat firmalarıyla ortaklık kurmuşlardır.

sıra Fransa pazarı ticari alacak sigortası yeni bir ivme kazanma konusunda zorluk yaşamaktadır (Trade Credit Insurance in Europe, 2013).

3.2.5. Almanya

Almanya dünyanın en büyük 4. ekonomisi olma özelliği ile Avrupa’da lider konumdadır. Avrupa’nın en büyük makine, taşıt, kimyasal madde ve ev eşyaları ihracatçısıdır. 2007 yılında mali raporlama yükümlülüklerinin şirketler tarafında yerine getirilmeye başlamasıyla, Almanya’daki şirketlerin finansal bilgilerine erişim konusu gelişme göstermiştir. Almanya’da şahıs firmaları dışında kalan sınırlı sorumlu şirketlerin hepsi Ticaret Sicil Gazetesi’nde haberlerini yayımlamak zorundadır. Almanya vasıflı iş gücünden yararlanmaktadır ancak bununla birlikte demografik zorluklarla da karşı karşıyadır. Almanya’daki bir diğer problem ise, düşük yatırım seviyesidir ve hükümet bu durumun önüne geçmek için 15 Milyar dolarlık özel sektör yatırım teşviği sağlamayı planlamaktadır. Bununla birlikte Almanya nükleer enerji kaynaklarını büyük oranda yenilenebilir enerjiye dönüştürmektedir ve bu plan kapsamında 8 nükleer santral kapatılmış geriye kalanlar için ise 2022 yılına kadar kapatılacağı açıklaması yapılmıştır (IndexMundi Country Facts Germany, 2018).

Reel sektör tarafında ise, Alman şirketlerinin ödeme performansı genel olarak iyidir. 2016 yılı için açıklanan ödeme günü ortalaması 53 gündür ve ticari ilişkilerde banka kredilerinden çok tedarikçi kredisine güvenme eğilimi yüksektir. Şirketlerin çalışma anlayışı bu yönde olduğu için genel olarak kredi geçmişlerini güvenilir tutmaya ve geç ödeme yapmaktan kaçınmaya çalışmaktadırlar.



Kaynak: Atradius Payment Practices Barometer Germany– October 2018

Şekil 9. Almanya’da Vadesi Geçmiş B2B Alacakları (ort.%)

Ödeme gecikmelerinin yıllara göre yurt dışı müşteriler bazında artış gösterdiği ve 2018 yılında yerli müşterilerden daha yüksek oranlara ulaştığı görülmektedir. Yurt içi alacakların gecikme oranı Batı Avrupa ortalamasının altında kalmıştır. Almanya’daki yerel B2B müşterilerinin daha hızlı ödeme yapmaya eğilimli oldukları görülmekte, 2018 yılında ise; geç ödeme ortalaması 3 ile 18 gün arasında değişirken yabancı müşterilerde bu ortalama 22 güne ulaşmıştır (Atradius, 2018).

Tablo 6. Almanya’da Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı

Yıl	2013	2014	2015	2016	2017	Değişim yüzdesi 2016/2017
Sayı	26.120	24.030	23.180	21.560	20.140	-6,6

Kaynak: (Creditreform, 2017/18)

Almanya iflas verileri 2009’daki mali krizin ardından bu yana iyileşme göstermektedir. Yıllara göre iflas sayıları ise, kriz önceki dönemin oldukça altındadır. 2017 yılındaki %2,2’lik güçlü ekonomik büyüme oranı iflasların daha da düşmesine neden olmuştur. 2017 yılı rakamları 1999’dan bugüne Almanya iflas rakamları içinde en düşük seviyededir. İflas oranlarındaki süreklilik arz eden olumlu gelişmelerin nedeni ise, ekonominin iyiye gitmesiyle birlikte özel ve kamu tüketiminin artmasıdır. Kurumsal yatırımlar da aynı doğrultuda artmış ayrıca ithalatın artması ihracattan daha hızlı olmuştur (Verband der Vereine Creditreform e.V., Wiesbaden).

Tüketimin artması ve iş yatırımlarında yaşanan yükselme eğilimi nedeniyle 2014 yılında Almanya’da ekonomik toparlanma görülmüştür ve 2013 yılında kredi sigortası kullanımı daha önce ulaşmadığı bir risk toplamına (368 Milyar Euro) çıkmıştır. Almanya’da 50.000’den fazla şirket alacak sigortası kullanmaktadır. Sigortanın yapıldığı belli başlı sektörler ise, üretim, inşaat, tekstil, otomotiv yan sanayi ve mühendislik sektörleridir. Almanya’da kredi sigortası bilinci şirketler arasında daha yüksek olmakla birlikte, kredi sigortası yapan şirketler Alman ekonomisi için önemli finansman ortakları olarak da bilinmektedir. Almanya’daki

kredi sigortası piyasası yaklaşık olarak 3 milyon tedarikçi ilişkisi için garantörlük etmektedir.

3.2.6. Yunanistan

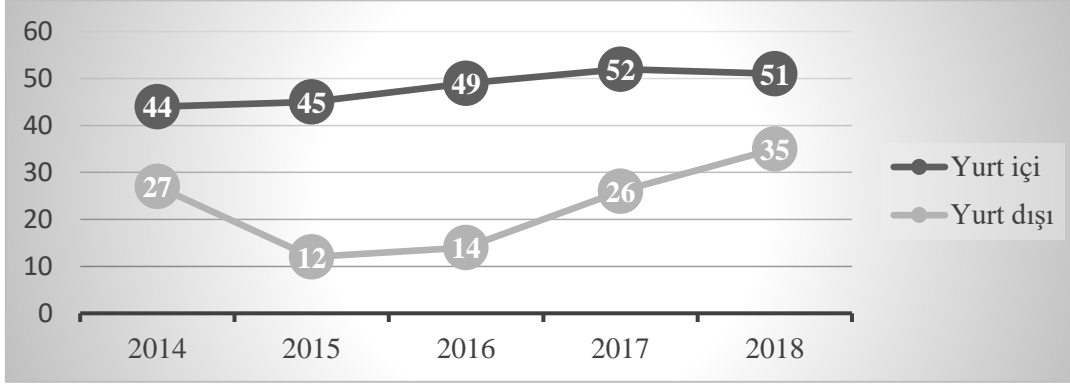
Yunanistan'ın ekonomisi, 2003-2007 yılları arasında yılda %4'lük büyüme sağlamıştır ancak dünya genelindeki finansal kriz, kredi koşullarının sıklaştırılması ve bütçe açığı nedeniyle 2009 yılında ekonomik bir durgunluk yaşanmıştır. 2009 yılına gelindiğinde, ekonomi 2007 kriz öncesi seviyesine göre %26 oranında daralma yaşamıştır ve son olarak büyük kredi kuruluşları, Yunanistan'ın uluslararası kredi derecesini düşürmesiyle ülkenin mali krize girmesine neden olmuştur. 2014 yılında Yunanistan zorlu geçen durgunluk sürecinden çıkmaya başlamış, son olarak 2017 yılında ise, GSYİH ve işsizlik oranlarında iyileşme görülmeye başlanmıştır (Central Intelligence Agency, 2016).

Yunanistan'ın şirket yapılarına bakıldığında, yurt içi şirketlerin genellikle finansal bilgilerine erişim sağlanmakla birlikte, bilgilerin şeffaflığı şirketlerin şirket türüne göre değişkenlik göstermektedir. Örneğin borsada işlem göre halka açık şirketlerin verilerine kolayca ulaşılabilir. Limited, anonim şirketlerin verilerine de erişim sıkıntısı yaşanmaz. Borsada işlem gören şirketlerin verilerini yayın yükümlülüğü vardır ancak uygulama esnasında bazı gecikmeler yaşanabilmektedir. Bununla birlikte, ortaklıkların ve şahıs işletmelerinin böyle bir yükümlülüğü yoktur. Ayrıca finansalların temini; özel kanallarla ya da uzman veri sağlayan enformasyon kuruluşları tarafından sağlanmaktadır (Intrum Licensing AG, 2018).

Yakın zamanda kriz yaşamış olan Yunanistan'ın ödeme performansına göz atıldığında, kredili çalışma oranı oldukça yüksektir ve 2018 yılında, kredili satış oranları 53,4'e yükselmiştir bir önceki yılda ise bu oran 52,1'dir. Bu satışların %66,9'u yurt içi satışlardır (Atradius , 2018).

Yunan tedarikçi şirketler, müşterilerine kredi koşulu sunarken yerli müşteriler için finansal durumun yeterliliği, müşteri hakkında yeterli bilgiye sahip olunup olunamaması ve müşterinin ödeme performansı gibi kriterleri dikkate almaktadır.

Yurt dışı müşterilerle ilgili ise, aynı şartlar geçerli olmakla birlikte müşterinin ülkesinin politik risk taşıyıp taşımadığı konusu da önem kazanmaktadır.



Kaynak: Atradius Payment Practices Barometer Greece– October 2018

Şekil 10. Yunanistan’da Vadesi Geçmiş B2B Alacakları (ort.%)

Şekil 11’de görüldüğü üzere, Yunanistan’da yurt içi B2B gecikmiş alacak oranı yurt dışı oranlarından oldukça yüksektir. Yurt içi müşterilerin ödeme gecikmeleri artarak devam etmiştir. 2018’de %1’lik bir düşüş yaşanmış eş zamanlı olarak yurt dışı oranı son beş yıldaki en yüksek oranına yükselmiştir ancak beş yılın genel sonucu olarak, yerli müşteriler hala yüksek bir orana sahiptir. Yunanistan’da ortalama ödeme günü sayısı 2018 yılı için 61 gündür. 2017 yılı bu rakamdan yalnızca bir gün daha kısadır. Bu sayılar Güney Avrupa ortalamasının çok üzerindedir. Yunanistan’da geç ödeme anlayışı düzenli iyileştirmelere rağmen Avrupa piyasasının oldukça üzerinde seyretmeye devam etmektedir. Avrupa Birliği kurallarının yasalara entegre edilmesi ile geç ödeme esnekliğinin yaşanması şaşırtıcı bir durum olarak kabul edilmektedir. Avrupa Birliği ödeme gecikmelerinin ekonomi üzerindeki negatif etkisini en aza indirmek için Şubat 2011’de yayımladığı yönergeyle sınırlarını belirlemiştir. Yönergeye göre kamu kuruluşları temin ettikleri mal ve hizmetlerin ödemesini 30 gün içinde yapmak zorundadır. İstisnai durumlarda gün sayısı 60’a kadar çıkabilmektedir. İşletmeler için ise, 60 gün koşulu bulunmaktadır (European Commission, 2011).

Yunanistan’da yasal işlemlere başvurulması halinde alacaklarla ilgili nihai kararların verilmesi uzun bir süreci kapsamaktadır ancak mahkemeler oldukça güvenilir bir yapıdadır. Avrupa Birliği kurallarının entegre edilmesi periyodu

nedeniyle yasalarda oluşan boşluklardan borçlular yararlanmaktadır. İflas aşamasındaki durumlarda ise borcun toplanması süreci önemli bir efor gerektirmekte ve iflas hukuku taraflar arasında yeniden müzakere mekanizması da sağlamaktadır (Euler Hermes , 2017).

Tablo 7. Yunanistan’da Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı

Yıl	2013	2014	2015	2016	2017	Değişim yüzdesi 2016/2017
Sayı	392	330	189	108	120	+11,1

Kaynak: (Creditreform, 2017/18)

Ekonomik kriz ardından ülkedeki iflas oranları da düşmeye başlamıştır ancak 2017 yılında %11,1’lik bir artış görülmektedir. Yunanistan’da tahsil edilemeyen alacakların oranı da iflaslarla doğru orantılı olarak 2017 yılında %2,5 iken, 2018 yılında %2,8’e yükselmiş ve bulunduğu bölge itibarıyla en yüksek tahsil edilemeyen alacak ortalamasına sahip olmuştur. Alacakların tahsil edilemediği ana sektörler; kimya, inşaat, dayanıklı tüketim malları, gıda ve hizmet sektörlerinde olurken ödeyememe sıkıntısının ana nedeni olarak iflaslar gösterilmektedir (Creditreform, 2017/18).

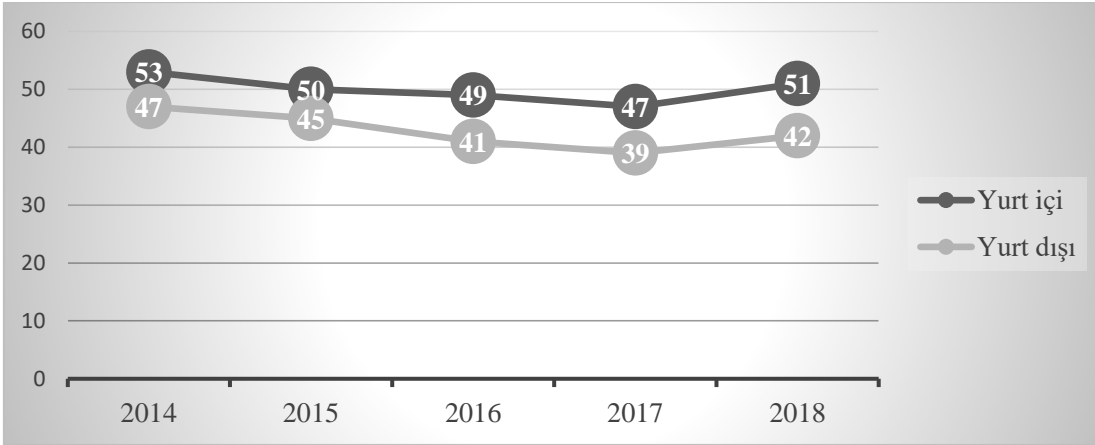
3.2.7. İtalya

İtalya, daha çok özel şirketlerin hâkim olduğu, bölgelere göre farklılık gösteren bir ekonomiye sahiptir. Güney bölgesinde, işsizlik oranı daha yüksektir. Teknoloji ve endüstrileşme daha azdır. Buna karşın süspanse edilmiş tarım sektörü yüksek oranlardadır. Kuzey bölgesi, endüstrileşmiş ve özel şirketler tarafından domine edilmektedir. İtalya ekonomisi, yüksek kaliteli tüketim mallarının üretiminin daha çok KOBİ’ler ve aile şirketleri tarafından gerçekleşmesi esasına dayanmaktadır. Bununla birlikte GSYİH’nin %17’sine varan bir yeraltı ekonomisinden bahsedilmektedir. İtalya, Euro bölgesinin en büyük 3. Ekonomisine sahiptir ancak kamu borçları ve büyümeye yönelik yapısal engeller nedeniyle denetime açık hale gelmiştir. Kamu borçları 2007’den günümüze istikrarlı bir şekilde artış göstermiştir. Yatırımcılar endişelenmeye başlamış ve hükümet hala ekonomik problemler nedeniyle yatırımcılar ve Avrupa’daki iş ortakları tarafından zayıf vergi sisteminin

düzeltilmesi, bankacılık sektörünün iyileştirilmesi işgücü piyasasının verimsizliği gibi konularda baskıya maruz kalmaktadır. İtalya, 2011 yılından sonra ilk defa 2014 yılında büyüme göstermiştir. 2015-2016 yıllarında ise, her yıl %0,8'den fazla büyüme göstermiştir (IndexMundi Country Facts Italy, 2018).

Ülkedeki şirketler hakkında mali verilere ulaşmak problem yaratmaktadır, şeffaflık konusunda gerekli yasal çerçeve ve firmalar için teşvikler sağlanmadığı için güvenilir bilgi edinmek zorlaşmıştır.

İtalya'da yerel şirketlerin ödeme performansı zayıftır ve normal şartlarda AB ülkelerinde uygulanan kurallardan daha yaptırım gücü yüksek şartlar koyulsa dahi durum değişmemektedir.



Kaynak: Atradius Payment Practices Barometer Italy– October 2018

Şekil 11. İtalya'da Vadesi Geçmiş B2B Alacakları (ort.%)

İtalya'nın sattığı mal/hizmet karşılığını elde edeceği ortalama gün sayısı 74 gündür ve 2017 yılı ortalamasından 11 gün daha kısadır. Bu düşüşe rağmen İtalya bulunduğu Batı Avrupa ülkeleri arasında en yüksek ortalamaya sahiptir.

Geç ödemeler yurt içi B2B müşterilerinde, yurt dışı müşterilere kıyasla çok daha sık gerçekleşmektedir.

Tablo 8. İtalya’da Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı

Yıl	2013	2014	2015	2016	2017	Değişim yüzdesi 2016/2017
Sayı	14.272	16.101	16.015	15.057	14.108	-6,3

Kaynak: (Creditreform, 2017/18)

İtalya’da iflas rakamları 2017’de, Avrupa’daki birçok ülkede görülen iyileşmenin aksine yüksek seviyelerde kalmıştır. İflaslar, tüm Avrupa’yı etkileyen 2008 mali krizinden önce kayıtlı toplam ticaret hacminin önemli ölçüde üzerinde seyretmiştir. 2017’de 14.108 şirket iflas nedeniyle kapanmıştır. Daha net karşılaştırma yapmak için 2008’deki iflas rakamını belirtmekte fayda var. Bu rakam 6.498 idi. 2017 yılında ise ekonomik büyümenin hızlanmasıyla iflaslarda 6,3’lük bir yüzdeyle düşüş görüldü. Bununla birlikte İtalya hala Avrupa’da kriz adayı ülkeler arasında görülmektedir. Ülke hala yüksek borç oranları ve batık krediler nedeniyle sıkıntılar yaşamaktadır (Creditreform, 2017/18).

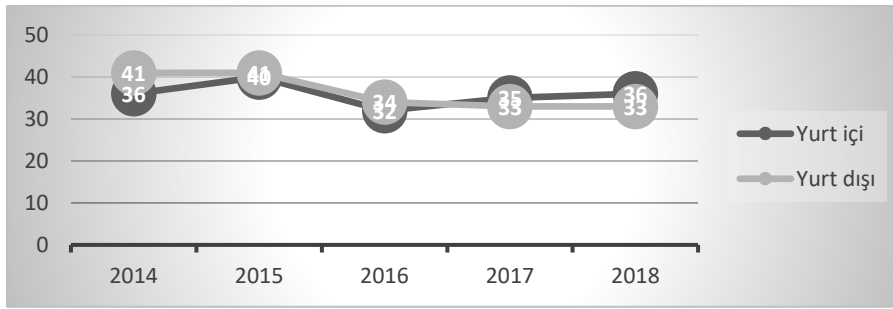
Alacak sigortası pazarı 400 milyon Euro değerindedir ve son zamanlarda yoğun dalgalanmalar yaşanmaktadır, pazarın büyük bir ölçeğini KOBİ’lerden elde edilen primler oluşturmaktadır. Bazı araçlar yalnızca domestik alacak sigortasına odaklanmıştır. Bunun yanı sıra politik risklerin üstlenilmesi ticari alacak sigortası pazarında yeterince yaygın değildir. Faktöring işlemleri de son yıllarda ivme kazanmıştır (Trade Credit Insurance in Europe, 2013).

3.2.8. Hollanda

Avrupa’nın en büyük 6. ekonomisine sahip olan Hollanda, sürekli yüksek oranlarda bütçe fazlası, istikrarlı endüstriyel ilişkiler ve düşük işsizlik oranlarıyla ve ayrıca Avrupa’nın ulaşım sektöründe merkezi olmasıyla da çok önemli roller üstlenmektedir. Üzerinde en fazla yoğunlaşılan sektörler; sanayi, gıda işleme, kimya, petrol rafinasyonu ve elektrikli makinelerdir. Son teknoloji makinelerle yapılan tarım, iş gücünün sadece %2’sini istihdam etmekte ve ülkeyi dünyanın en büyük 2. tarım ihracatçısı konumuna getirmektedir. Hollanda Euro bölgesinin bir parçasıdır ve bu nedenle para politikaları Avrupa Merkez Bankası tarafından kontrol edilmektedir. Hollanda finans sektöründe de oldukça iyi durumdadır.

Ülkede yer alan 4 ticari banka ülkedeki tüm bankacılık varlıklarının %80'ini elinde bulundurmaktadır. 2008 finansal krizi ardından hükümetin bütçe açığı artış göstermiş, işsizlik oranı ikiye katlanmış ancak bu durum 2014 yılında ekonomik büyümenin hızlanmasıyla etkisini yitirmeye başlamıştır. Hükümet, kamu maliyesini iyileştirmek için gerekli tasarruf tedbirlerini uygulamaktadır ve konut sektörü, enerji piyasası, emeklilik sistemi gibi birçok alanda yapısal reformlar başlatılmıştır. Hollanda 2017 yılında %3,1 büyüyerek işsizlik oranını da %5,1'e düşürmüştür (IndexMundi Country Facts Netherlands, 2019).

Hollanda'da şirketlerin mali verilerine ulaşmak konusunda problem yaşanmamaktadır. 2018 yılında kaydedilen satılan mal ve hizmetlerin bedelinin elde edildiği ortalama gün sayısı 46 gündür ve 2017'ye göre bu oran %5 artış göstermiştir ve bu artış Hollanda'yı DSO oranının en yüksek artış yaptığı ülke durumuna sokmuştur (Atradius, 2018).



Kaynak: Atradius Payment Practices Barometer Netherlands– October 2018

Şekil 12. Hollanda'da Vadesi Geçmiş B2B Alacakları (ort.%)

2014 yılından 2018 yılına kadar yurt dışı müşterilere kredili satış yapma oranı düşmüştür bunun en büyük nedeni müşterilerin iş ve ödeme performansları konusunda oluşan bilgi eksikliğidir. Hollanda yerli firmalarının ödeme performansları çok iyidir ve ödemeler normalde 46 gün (2018) içinde gerçekleşir veya teslimattan hemen sonra gerçekleşir. 14 güne kadar gecikmeler beklenir ancak bunlar nadir karşılaşılan durumlardır. Bunun nedeni ise bazen banka kredi desteğinin eksik olması ve yerli şirketlerin nakit akışını yönetmek için ödeme gecikmelerini kullanmalarıdır (Atradius, 2018).

Tablo 9. Hollanda’da Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı

Yıl	2013	2014	2015	2016	2017	Değişim yüzdesi 2016/2017
Sayı	8.375	6.645	5.271	4.399	3.290	-25,2

Kaynak: (Creditreform, 2017/18)

Hollanda’nın 2016-2017 yılları arasındaki iflas sayılarında kayda değer bir düşüş gözlemlenmiştir. 2017 yılında Hollanda’nın iflas oranı %23’tür. Bu sayı 10.000 Hollanda şirketi baz alınarak ortaya konulmuş bir sonuçtur. Bu durumda 10.000 şirketten 23’ü iflas etme tehlikesi altındadır (Creditreform, 2017/18).

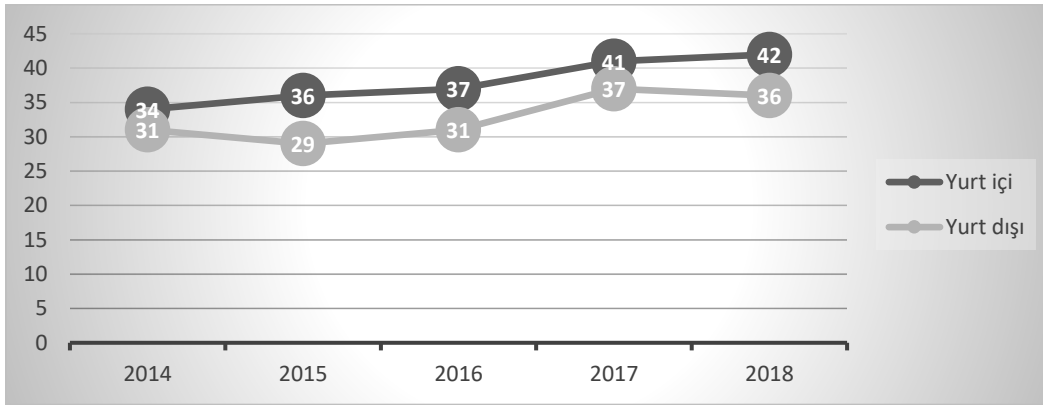
Ticari alacak sigortası pazarı Hollanda’da GSYİH oranı dikkate alındığında yeterince gelişmiş durumda değildir. Hollanda ekonomisinin büyük çoğunluğunu kurumsal büyük şirketler oluşturmaktadır. Yurt içi ticari alacak sigortasından çok, ihracat kredi sigortası kullanımı yaygındır. Ayrıca Atradius hükümet adına ihracat kredi garantisi hizmeti sağlamaktadır. Hollanda’da Atradius şirketi tartışmasız Pazar lideri konumundadır (Trade Credit Insurance in Europe, 2013).

3.2.9. Polonya

Polonya, Avrupa ülkeleri arasında hızlı ekonomik büyüme gösteren, uzun zamandır güçlü makroekonomik politikaları uygulayan ve iş dostu bir ülke olarak ün yapmıştır. 1990 yılından bu yana Polonya serbestleşme politikası izlemektedir. 2008 krizinde durgunluk yaşamayan tek Avrupa ülkesi olmuştur ve bunun nedeni ise, hükümetin gevşek mali politikalarının sonucu olarak orta vadede harcamaları yeniden canlandırma taahhüdüdür ancak 2015’ten beri Varşova’nın sosyal refah harcamalarına ağırlık vermesi, yatırımcıların birkaç yıl süreyle ekonomik büyüme projeksiyonlarını düşürmelerine neden olmuştur. Polonya ekonomisi 2014-17 döneminde iyi bir performans sergilerken, devletin mali tedbirleri nedeniyle reel GSYİH büyüme oranı % 3’ü aşmıştır ancak hükümet Ekim 2017’den itibaren emeklilik yaşını azaltmış, sosyal harcama programlarının artan maliyetlerini telafi etmiş ve bütçe açığı üzerinde yukarı yönlü baskıyı azaltmıştır. Yeni vergiler getirmeye ve vergi uyumunu artırmaya çalışmıştır. Bazı kredi derecelendirme kuruluşları, Polonya’nın AB’nin bütçe açıkları konusundaki %3’lük GSYİH

sınırını aşacağını tahmin etmekte ve bu durum ülkenin gelecekteki AB fonlarına erişimini etkileme olasılığı yaratmaktadır. Polonya, altyapı sorunu, katı iş kanunu, devlet bürokrasisi ve külfetli vergi sistemi gibi çeşitli sistemsel sorunlarla karşı karşıyadır (IndexMundi Country Facts Poland, 2018).

Polonya'daki şirketlerin finansallarını yayınlama zorunluluğu vardır ancak ciroları 1,2 Milyon Euro'yu aşmayan işletmeler için basitleştirilmiş muhasebe standartları ve yükümlülükleri belirlenmiştir. Bununla birlikte pratikte birçok şirket finansallarını yayınlama zorunluluğunu göz ardı etmektedir ve bu durum potansiyel ortakların bilgiye erişimini engellemektedir. Harici şirketler tarafından finansallar temin edilmeye çalışılır. Son zamanlarda ise, hükümet yeni raporlama ilkelerini benimseme konusunda çok fazla çaba sarf etmiş ve şeffaflık konusunda gelişmeler yaşanmaya başlamıştır (Euler Hermes, 2018).



Kaynak: Atradius Payment Practices Barometer Poland– October 2018

Şekil 13. Polonya'da Vadesi Geçmiş B2B Alacak Oranları (ort.%)

Polonya tarihsel olarak bakıldığında, kredili çalışmak için en gönülsüz ülkelerden biri konumundadır. Yurt içi B2B müşterilerle kredili çalışma oranı her daim yurt dışı B2B müşterilerin oranından yüksek olmuştur. 2018'de ödemelerin toplanması gün ortalaması 75 gündür. 2017'den 13 gün daha azdır. Bir önceki yıldaki düşüşe rağmen Polonya'nın bulunduğu Doğu Avrupa ortalaması olan 59 günden daha yukarıda kalmaktadır.

Tablo 10. Polonya’da Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı

Yıl	2013	2014	2015	2016	2017	Değişim yüzdesi 2016/2017
Sayı	926	864	770	616	593	-3,7

Kaynak: (Creditreform, 2017/18)

Polonya’da şirket iflasları bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %3,7 oranında düşüş göstermiştir. Düşüş özellikle ticaret ve inşaat sektörlerinde belirgindir. 2017’de Polonya, %4 oranında büyüme ile Avrupa’daki liderler arasında kendine yer bularak etkileyici bir ekonomik görünüme kavuşmuştur. Bu durumun temel nedeni ise, özel tüketimdir. AB tarafından desteklenen fonlarla yatırımlar hız kazanmıştır (Creditreform, 2017/18).

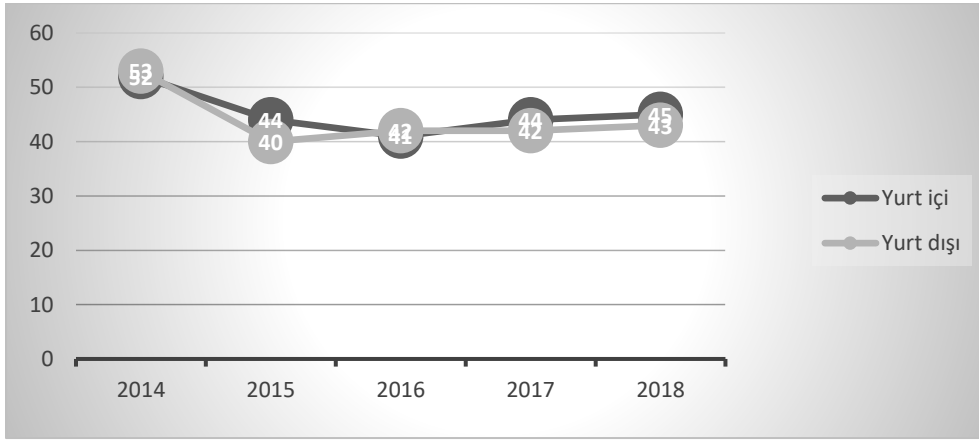
Ticari alacak sigortası kullanımı Polonya’da %70’lere varan bir oranda seyretmektedir. Ekonominin büyük bir çoğunluğunu cirosu 5 Milyon Euronun altında olan şirketler temsil etmektedir. İhracat kredi sigortası ve politik risklerin üstlenilmesi de oldukça yaygındır, devlet kuruluşu olan KUKA şirketlere alacak sigortası hizmeti sağlamaktadır şirketlerin büyük bir çoğunluğu bu sisteme aşinadır. Uluslararası büyük sigorta şirketlerinin Polonya pazarındaki en büyük rakipleri yerli devlet kuruluşu olan 1991 kuruluşlu KUKA’dır (Trade Credit Insurance in Europe, 2013).

3.2.10. İspanya

2008 yılında başlayan küresel mali krizin ardından uzun bir durgunluk dönemi yaşayan İspanya, 2017 yılında büyük ölçüde artan özel tüketim nedeniyle on yıl içinde tam bir ekonomik büyüme kaydetmiştir. İspanya’nın emlak ve inşaat sektörlerinde yaşanan sıkıntıların etkilerine maruz kalan bankalar için Ocak 2014 yılında AB tarafından finanse edilen yapılanma ve sermayelendirme programı tamamlanmıştır ve 2014 yılına kadar kredi daralması, kemer sıkma ve yüksek işsizlik, iç tüketim ve yatırım gibi konulara yoğunlaşmıştır. 2007’de %8 gibi bir oranda seyreden işsizlik oranı 2013’te %26’lara çıkmıştır ancak iş gücü reformları ardından %17’ye varan mütevazı bir azalma sağlanmıştır. 2016 yılında iş gücü verimliliğinin artması, işçilik maliyetlerinin düşürülmesi ve enflasyonun düşmesi

sonucu ortaya çıkan içsel devalüasyon iyileşmeye katkıda bulunmuştur (IndexMundi Country Facts Spain, 2018).

İspanya’da borsada işlem gören halka açık firmalar dışında kalan yerel firmaların çok az kısmının bilgileri erişime açıktır. İşletmelerin mali durumlarını Ticaret Sicil Gazetesi’nde yayımlama zorunluluğu vardır ve bu kurala uymayan şirketlerin sicil kayıtları silinmektedir.



Kaynak: Atradius Payment Practices Barometer Spain– October 2018

Şekil 14. İspanya’da Vadesi Geçmiş B2B Alacak Oranları (ort.%)

İspanya’da ödeme gecikmeleri Güney Avrupa bölge ortalamasıyla uyumludur ve yurt içi B2B müşteri ödeme gecikmeleri yurt dışı B2B ödemelerine kıyasla daha sık gecikmektedir. Ödemelerin ortalama toplanma gün sayısı İspanya’da 2015 yılından bu yana azalmıştır. 2018 yılında 49 güne çıkmıştır, 2017’de 47 gündür. Ödeme vadeleri konusunda yurt içi müşterilere daha imtiyazlı davranılmaktadır ve ödeme koşullarında ortaya çıkan farklılıkların nedeni genel olarak iç politikalara bağlanmaktadır (Atradius, 2018).

Tablo 11. İspanya’da Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı

Yıl	2013	2014	2015	2016	2017	Değişim yüzdesi 2016/2017
Sayı	8.934	6.564	5.097	4.297	4.095	-4,7

Kaynak: (Creditreform, 2017/18)

İspanya'daki şirket iflas durumu, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %4,7'lik bir iyileşme kaydetmiştir. Bir önceki yıl, düşüş yüzde 15,7'dir. Şirket iflaslarının

sayısı 2012 (7,799) ve 2013 (8,934) seviyelerinin oldukça altında olsa da Euro-krizi öncesi seviyelerin neredeyse iki katıdır. Almanya ile birlikte, İspanya 2017'de Avrupa ekonomisinin temel taşlarından biriydi. Yüksek büyüme yıllarından sonra hem 2016 hem de 2017'de gayri safi yurt içi hasıla %3'lük artış göstermiş ve ilk defa İspanya'nın ekonomik üretimi 2008 krizi öncesi seviyesini aşmıştır. Bununla birlikte İspanya'daki yargı süreci çok yavaştır, iflas işlemlerine yol açabilecek yasal işlemlerden kaçınmak için dostane çözümlerle alıcılara imtiyazların uygulanması genellikle tercih edilir. Bir borçluya karşı yasal işlemlere başlamadan önce, varlığının değerlendirilmesi şirketin hala aktif olup olmadığı ve iyileşme şansının olup olmadığı konusunda doğrulama yapmak gibi süreçler yaşandığı için borç tahsilatı çok uzun sürede gerçekleşmektedir. Buna ek olarak, ticari ilişkiler öncesi borçlunun ödeme gücü durumunun farkında olmak şarttır çünkü iflas işlemleri başlatılmışsa, bir borcun ödenmesi imkânsız hale gelebilmektedir (Creditreform, 2017/18).

İspanya'da ticari alacak sigortası pazarı son yıllarda keskin bir düşüş yaşamıştır yüksek oranlardaki alacak oranları sigorta şirketlerinin daha seçici olmasına neden olmuştur ve ülke ekonomisinde KOBİ'ler büyük söz sahibidir. Sigorta şirketleri hem politik risk hem ticari riskleri üstlenmekte ve tek risk poliçeleri düzenlemektedir yaygın olarak. Devlet sermayeli CESCE isimli kuruluş ülkede en yoğun sigortalama işlemini yapan kuruluştur ancak devlet sigorta şirketinde var olan paylarını satışa çıkaracağı duyurusunda bulunmuştur. Pazarda 10'dan fazla kredi sigorta şirketi faaliyet göstermektedir (Trade Credit Insurance in Europe, 2013).

3.2.11. Türkiye

Ülkemizde geleneksel tarım sektörü, istihdamın %25'ini oluşturmasına rağmen, Türkiye'nin serbest piyasa ekonomisi büyük ölçüde endüstri ve hizmet sektörleri üzerine kurulmuştur. Son dönemlerde otomotiv, petrokimya ve elektronik endüstrileri önem kazanmış ve ihracatta büyük rol oynayan geleneksel tekstil ve giyim sektörlerini geride bırakmıştır. Bu olumlu gelişmelerin yanı sıra son dönemlerde ülkede yaşanan siyasi istikrarsızlık, finansal piyasalar üzerinde güvensizliğin ve belirsizliklerin oluşmasına neden olmuştur. Mevcut hükümet

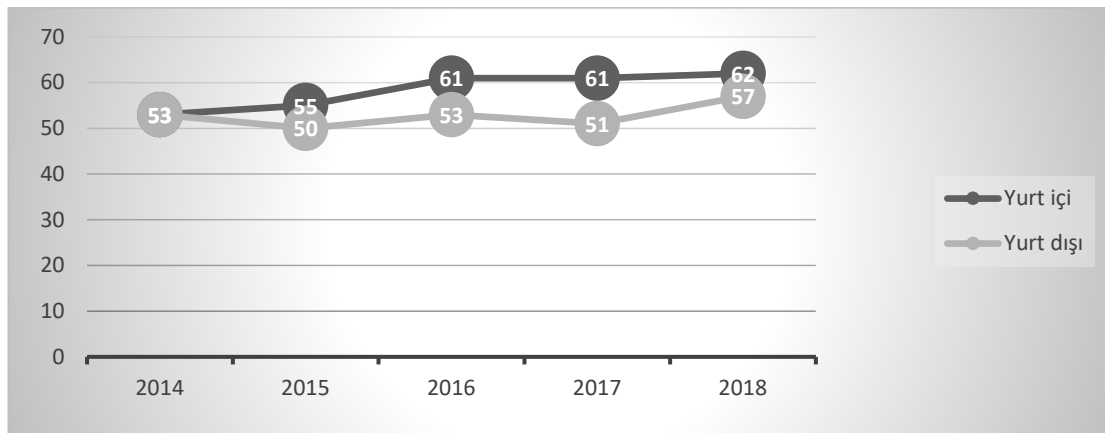
politikaları; popülist harcama tedbirleri ve kredi molaları üzerinde dururken, yapısal ekonomik reformların uygulanması yavaşlamıştır. Temmuz 2016 ile Mart 2017 arasında, üç kredi derecelendirme kuruluşu, ekonomik reformların hızıyla ilgili kaygılardan ötürü Türkiye'nin kredi notlarını düşürmüştür (IndexMundi Country Facts Turkey, 2019).

Moody's kredili derecelendirme kuruluşu Türkiye'nin kredi notunu "Ba2"den "Ba3"e düşürmüştür. Not görünümünü ise "durağan"dan "negatif"e çevirmiştir. Standard&Poor's "BB-" den "B+"ya düşürmüştür. Not görünümü olarak "durağan" belirtilmiştir. Fitch ise, "BB+"dan "BB"ye düşürmüştür. Not görünümü de "durağan"dan "negatif"e çevrilmiştir (Türkiye'nin Kredi Notu Kaç?, 2018).

Türkiye, ithal petrol ve doğalgaza büyük ölçüde bağımlıdır ancak daha geniş uluslararası ortaklar ile enerji ilişkileri yürütmekte ve yenilenebilir enerji, nükleer ve kömür dahil olmak üzere yerli enerji kaynaklarının kullanımını artırmak için adımlar atmaktadır. Türk-Azerbaycan ortaklı Trans-Anadolu Doğal Gaz Boru Hattı Projesi (TANAP), Türkiye üzerinden Avrupa'ya uzanan bir boru hattı projesidir ve 12 Haziran 2018 tarihinde açılışı yapılarak Şah Deniz doğalgaz tesisinden elde edilen gazın transferini sağlamıştır (Trans Anadolu Doğalgaz Boru Hattı Projesi , 2012).

Türkiye, 2001 yılında yaşanan mali kriz ardından, IMF programının bir parçası olarak mali reformlar yapmayı kabul etmiştir. Reformlar ülkenin ekonomik temellerini güçlendirmiş ve 2008 yılına kadar yıllık ortalama %6'dan fazla güçlü bir büyüme başlamıştır. 2007 yılı sonunda %4,7 olan GSYİH büyüme hızı 2008 yılı ağustos ayı sonunda %0,9'a düşmüştür. Talep yetersizliği nedeniyle işletmelerin kapasite oranları da düşmüştür (Yıldırım, 2010).Saldırgan yapıdaki özelleştirme programı endüstri, bankacılık, ulaşım, elektrik üretimi ve iletişimdeki devlet katılımını azaltmıştır. Küresel ekonomik koşullar ve sıkı maliye politikası, 2009 yılında GSYİH'nin daralmasına neden olmuş ancak Türkiye'nin iyi düzenlenmiş finansal piyasalar ve bankacılık sistemi, ülkedeki küresel mali krizin etkilerinin daha az hasarla atlatılmasına yardımcı olmuştur. 2014'ten bu yana devam eden verimlilik ve büyüme, Türkiye ekonomisinde kalıcı dengesizliklerin ortaya çıkmasını yavaşlatmıştır. Özellikle, Türkiye'nin büyük cari açığı, büyümeyi finanse

etmek için dış yatırım girişlerine dayanması ve ekonominin yatırımcı güvenindeki istikrarsızlaşmaya karşı savunmasız kalması anlamına gelmektedir. Türk lirasının dolara karşı değer kaybettiği göz önüne alındığında, 2017 yılında artan işsizlik ve enflasyon diğer sıkıntılı eğilimler arasındadır. Devlet borçları GSYİH'nin yaklaşık %30'undan düşük olsa da borçlanma, geçtiğimiz on yıl boyunca GSYİH'nin neredeyse üç katına çıkmış, gelişmekte olan piyasa akranlarını geride bırakmış ve yatırımcılar, Türkiye'nin uzun vadeli sürdürülebilirliği konusundaki endişelerini dile getirmiştir (IndexMundi Country Facts Turkey, 2019).



Kaynak: Atradius Payment Practices Barometer Turkey– September 2018

Şekil 15. Türkiye’de Vadesi Geçmiş B2B Alacakları (ort.%)

2018 yılında, Türkiye’deki ortalama tahsilat süresi 64 gün olarak ifade edilmiş olup, 2017’deki tahsilat süresinden 9 gün daha kısadır. 2018 yılında hem yurt içi hem de yurt dışı B2B müşterileri tarafından ödeme gecikmelerinde artış olmuştur. Türkiye’deki yurt içi B2B müşterileri ortalama olarak ödeme vadesini 43 gün geciktirmiş iken (2017 yılındaki vadeden dört gün daha uzun) yurt dışı B2B müşterileri ise ortalama olarak 40 gün geciktirmiştir (2017 yılındaki vadeden altı gün daha uzun). Bu bulgulara dayanılarak, Türkiye’deki B2B müşterilerinin, Doğu Avrupa bölgesindeki ülkeler arasında, en uzun gecikmeye neden olan müşteriler olduğu görülmektedir. Yurt içi B2B müşterilerine verilen ortalama vade bir günlük düşüşle 54 güne inerken, yurt dışı ortalama tahsilat vadesi 44 güne çıkmıştır ki bu süre 2017 yılındaki vadeden 4 gün daha fazladır. Türkiye’deki ortalama ödeme süresi, ödeme vadelerinde ve gecikmelerdeki değişikliklerin bir sonucu olarak 2017 yılındaki 84 günden, 2018’de 91 güne çıkmış durumdadır. Türkiye’de yurt içi

ödeme gecikmelerinin ana nedeni fonlama yetersizliği ve alıcıların faturaları geç ödeme durumunu, bir tür finansman enstrümanı olarak kullanmasıdır.

Türkiye, 2018 yılında Doğu Avrupa’da tahsil edilemeyen alacak oranları konusunda en yüksek paya sahip ülke olarak kalmaya devam etmektedir. Ancak bu oran 2017’deki %2,2’den 2018’de %1,9’a düşerek ufak bir iyileşme göstermiştir. Yurt içi B2B alacakları yurt dışındaki alacaklara kıyasla daha sıklıkla tahsil edilemeyen alacaklar haline gelmiştir. Türkiye’deki tedarikçiler dayanıklı tüketim malları ve inşaat sektörlerindeki B2B müşterilerinin en yavaş ödeme yapan müşteriler olduklarını bildirmişlerdir. Bu sektörlerdeki B2B müşterileri vade bitiminden sonra ortalama 37 ile 41 gün içerisinde ödeme yapmıştır. Dayanıklı tüketim mallarındaki ödeme gecikmelerinin arkasındaki temel nedenler bankacılık sistemindeki yetersizlikler ve ödeme prosedürünün karmaşıklığıdır (Atradius, 2017).

Tablo 12. Türkiye’de Yıllara Göre İflas Eden Şirket Sayısı

Yıl	2013	2014	2015	2016	2017	Değişim yüzdesi 2016/2017
Sayı	17.400	15.822	13.701	11.038	14.700	+33,2

Kaynak: (Creditreform, 2017/18)

Türkiye aynı zamanda iflas sayısında yaklaşık üçte birlik bir artışta bir artış olduğu kaydedilmiştir. Özellikle inşaat firmaları arasında artış kaydedilmiştir (Creditreform, 2017/18).

3.3. Politik Risklerin Reel Sektöre Etkisi

Bir ülkedeki siyasi olaylar, işletmelerin nakit akışlarında tahmin edilemeyen değişimler yaşamalarına neden olmaktadır. Bu olumsuz yöndeki değişimler politik riskin konusunu oluşturmaktadır. Makro ve mikro etkileri bulunan politik risk, reel sektör üzerinde anlamlı ve negatif bir etkiye sahiptir. Bu durum ticari alacak sigortası pazarı üzerinde de etki etmektedir çünkü alacak sigortası politik riskler konusunda tam teminat sunan bir üründür. Politik risk, 1990 yılından itibaren ticari alacak sigortası kapsamına dahil edilmiştir.

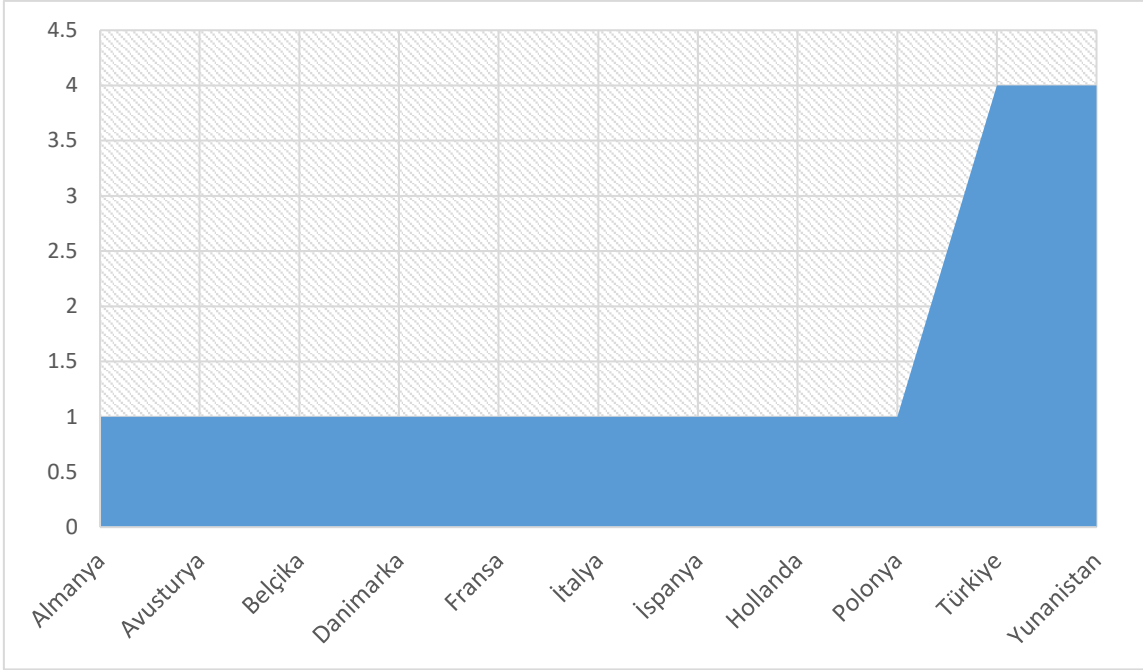
Tablo 13. Ülkelerin Politik Risk İndeksleri

	2016 (10 Aylık)	2015	2014	2013	2012
Almanya	83	83	83	82	82
Avusturya	86	88	88	87	87
Belçika	80	81	81	82	79
Danimarka	82	83	83	82	82
Fransa	76	76	75	73	74
Hollanda	84	85	85	84	84
İspanya	76	75	75	75	76
İtalya	70	73	73	72	72
Polonya	81	81	81	82	82
Türkiye	72	72	72	73	70
Yunanistan	65	66	66	68	68
Global Ortalama	72	73	73	72	72

Kaynak:PRS Group derecelendirme kuruluşu verileri (<https://www.prsgroup.com>)

Yukarıda, Politik Risk İndeksi (PRİ) Tablosu yer almaktadır. PRİ; kargaşa, finansal transfer, doğrudan yatırım ve ihracat pazarları dahil olmak üzere 17 risk bileşeninin tamamı kullanılarak hesaplanan bir risk ölçüsüdür. İndeks, ülkeleri doğrudan karşılaştırmanın yanı sıra son beş yıldaki değişiklikleri göstermenin temel ve kullanışlı bir yolunu sunmaktadır. 0'dan 100'e kadar değişen değerler, çok düşük risk (80- 100 puan) - çok yüksek risk (0- 49.9 puan) arasında kategorilere ayrılmaktadır.

Gelişmişlik düzeyi yüksek olan Avrupa ülkelerinin indeks sonuçlarının gelişmekte olanlara kıyasla daha yukarılarda dolayısıyla daha düşük seviyelerde risk taşıdıkları görülmektedir. Türkiye ve Yunanistan 2016 10. Ay ve 2012 yılları arasında listenin tamamından daha düşük ortalamalara sahiptir. Bu durum 2017 kısa dönem politik risk verilerinde de devam etmektedir.



(Politik risk; döviz kıtlığı riskleri, savaşlar, devrimler, doğal afetler ve keyfi hükümet eylemlerini kapsar. Ülkeler, politik riskin yoğunluğunu yansıtan yedi kategoriye ayrılmıştır (1 düşük riskten 7 yüksek riske))

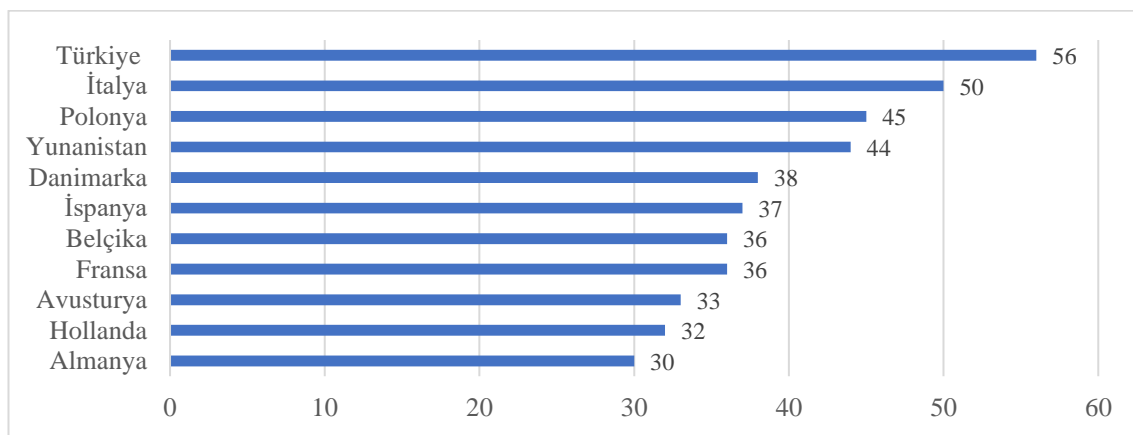
Kaynak: TheGlobalEconomy.com, Credendo Group Verileri.

Şekil 16. Kısa Dönem Politik Risk Göstergeleri-2017

Firmalar faaliyet gösterdikleri ülkede politik istikrarsızlığın doğrudan etkileneceği konumdadır. Sözleşmelerin ihlal edilmesi, yolsuzluk, vaktinde yapılmayan ödemeler, etnik nedenlerden kaynaklanan gerginlikler, kur işlemleri, para transferi işlemleri, politik konulara askeri müdahalelerin karışması gibi birçok neden politik risk unsuru olarak kabul edilmektedir. Bu risklerin etkisinin asgari seviyeye indirilmesi için bazı önlemler alınabilmektedir. Örneğin; risk yönetiminin iyi yapılması yoluyla planlı bir şekilde riskten kaçınmak, karlılığın kısa vadelerde en yüksek seviyeye çıkarılması, hisse sahiplerinin yerli yatırımcılardan oluşması, yatırımların sigorta ile güvence altına alınması, kamulaştırmada maliyetlerin ve kazançların oranını değiştirme, siyasi gelişmelerin avantaja çevrilmesi gibi önlemler politik riskin etkilerini azaltmada yardımcı olacaktır (Aydın, Uluslararası Pazarlama Açısından Politik Risk ve Yönetimi, 2013).

3.4.Avrupa ve Türkiye’de Borç Tahsilatı ve Geç Ödemelerin Şirketler Üzerinde Yarattığı Problemler

Euler Hermes kredi sigorta şirketi 2017 yılı verileri kapsamında “Uluslararası Borç Tahsilatı Zorluğu Raporu” yayınlamıştır. Bu rapor 1(en düşük zorluk derecesi) 100(en yüksek zorluk derecesi) olacak şekilde ölçeklendirilmiştir. Raporun amacı, borç tahsilatı zorluğuna uluslararası çapta ışık tutmaktır. Şekil 18’de Türkiye ve Avrupa ülkelerinin borç tahsilatı zorluğuna ilişkin ortalama oranları belirtilmektedir. Rapora göre uluslararası ortalama 51 puandır.



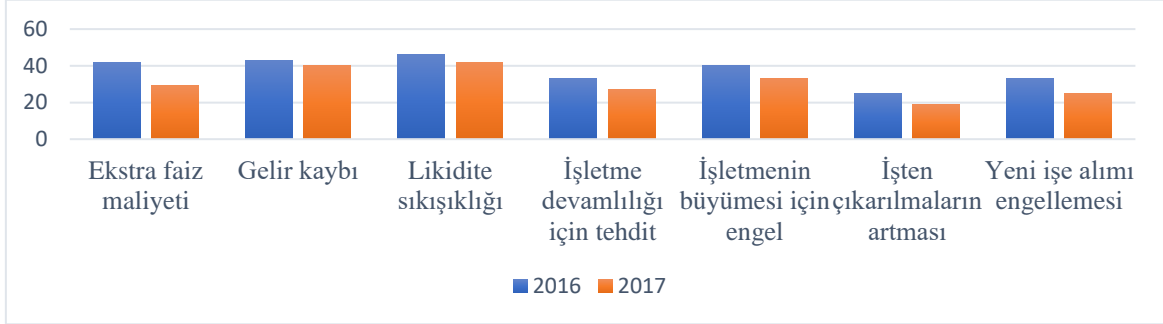
Kaynak: Euler Hermes

Şekil 17. Borç Tahsilatı Zorluğu 2018

Borç tahsilatının zorluğu, geç ödeme sorununun bir sonucudur ve farklı nedenlerle ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir. Borç tahsilatının zorlaşmasına neden olan etmenler mal ve hizmet satışının ilk aşamasında karşılaşılabilecek ödeme uygulamaları problemlerinden kaynaklanabileceği gibi tahsilatın son aşaması olan yerel iflas süreçlerinin mahkemelerde ne kadar sürede sonuçlandığına kadar varan etmenlerden doğrudan etkilenmektedir.

Rapora göre, 57 puan ile Türkiye küresel ortalamanın üzerinde yer almakta ve uluslararası alanda tahsilatın en zor yapıldığı on dördüncü ülke olarak dikkat çekmektedir. Bunun en büyük nedeni olarak da ödeme vadelerinin sürekli uzaması ve iflas davalarında mahkeme süreçlerinin uzun olması gösterilmektedir (Türkiye borç tahsilatının en zor yapıldığı 14’üncü ülke!, 2018).

Tabloya göre Avrupa'nın gelişmiş büyük ekonomilerinden olan Danimarka, Belçika, Hollanda gibi ülkelerin de tahsilat zorluğu yaşadığı görülmektedir. Bu durum gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde borç tahsilatı konusunda eksikliklerin olduğu gerçeğini ortaya koymaktadır.



Kaynak: European Payment Report 2017- Erişim: <https://www.intrum.com>

Şekil 18. Geç Ödemeler Ardından İşletmelerde Ortaya Çıkan Problemler (Ort.%)

Geç ödemeler ülkelerin borç tahsilatı zorluk değerlerini etkilemekle birlikte işletmeler üzerinde birçok olumsuz sonuca neden olmaktadır. Intrum Kredi Yönetim şirketinin Avrupalı şirketler üzerinde yaptığı ankete göre katılımcıların 2016 ve 2017 yıllarında verdikleri yanıtlar doğrultusunda geç ödemelerin; maliyetleri artırdığı, likidite sıkışıklığı yarattığı, işletme devamlılığını tehdit ettiği, istihdam konusunda problemlere yol açtığı sonuçlarına ulaşılmıştır.

4. AVRUPA'DA VE TÜRKİYE'DE TİCARİ ALACAK SİGORTASI SİSTEMİ

4.1. Avrupa'da Ticari Alacak Sigortası

Kredi sigortasının kökeniyle ilgili olarak bazı tarihçiler arasında tartışmalar devam etmektedir. Tarihçilerin bir kısmı İngiliz Ticaret Sigortası Şirketi (British Commercial Insurance Company)'nin 1852 yılında takip eden ilk kredi sigortası uzmanı ile birlikte Avrupa'nın ve dünyanın ilk sigortacısı olduğunu ileri sürmektedir. Bazı kaynaklar ise, Napolyon savaşlarının sona ermesinin ardından Akdeniz'de deniz ticaretinin gelişmeye başlaması ile ortaya çıktığını iddia etmektedir. Deniz ticaretine ek olarak malların zarar görmesi ya da korsanlar tarafından yağmalanmaya karşı sigortalama yapılmaya başlanıldığı düşünülmektedir. Sonraki dönemlerde hızla gelişmeye başlayan sektör ticari mallar için ödeme garantisi vererek harekete geçmiştir. Öncü sigorta şirketleri Livorno, Napoli, Cenova ve Venedik gibi önemli limanlarda faaliyet göstermişler ve bir ticaret odası tarafından "ödeme gücü garantisi" alınarak verdikleri hizmetleri uzatmışlar ve kredi limitlerini de bu nedenden dolayı artırmışlardır (Sokolovska, 2017).

Tarihsel olarak kredi sigortası Avrupa'da başka bölgelerde olduğundan daha popüler olmuş ve her zaman en yüksek prim ödemeleri yapılmıştır. Dolayısıyla Avrupa pazarı, dünyadaki en dinamik ve rekabetçi kredi sigorta pazarıdır.

Bunun yanı sıra Avrupa ülkelerinde kredi sigortasının gelişimi eşitsiz bir dağılım göstermektedir. Kredi sigortasının daha yerleşik olduğu ve daha yüksek oranlarda prim ödemesi ve gayrisafi yurt içi hasıla oranları gösteren ülkeler Hollanda, Fransa, Almanya ve İspanya gibi ülkelerken, Yunanistan ve İtalya gibi ülkelere prim/GSYİH oranları çok daha düşük olmakla birlikte kredi sigortasıyla tanışıklıkları da çok yeni gerçekleşmiştir. Son yıllarda, Portekiz, Yunanistan gibi bazı ülkeler alacak sigortası piyasasına giren yeni şirketlerin faaliyetleri nedeniyle

büyük bir kredi sigortası artışına maruz kalmışlar ancak yeni girişimde bulunan şirketlerin çabalarına rağmen primlerin büyümesi durağanlaşmıştır.

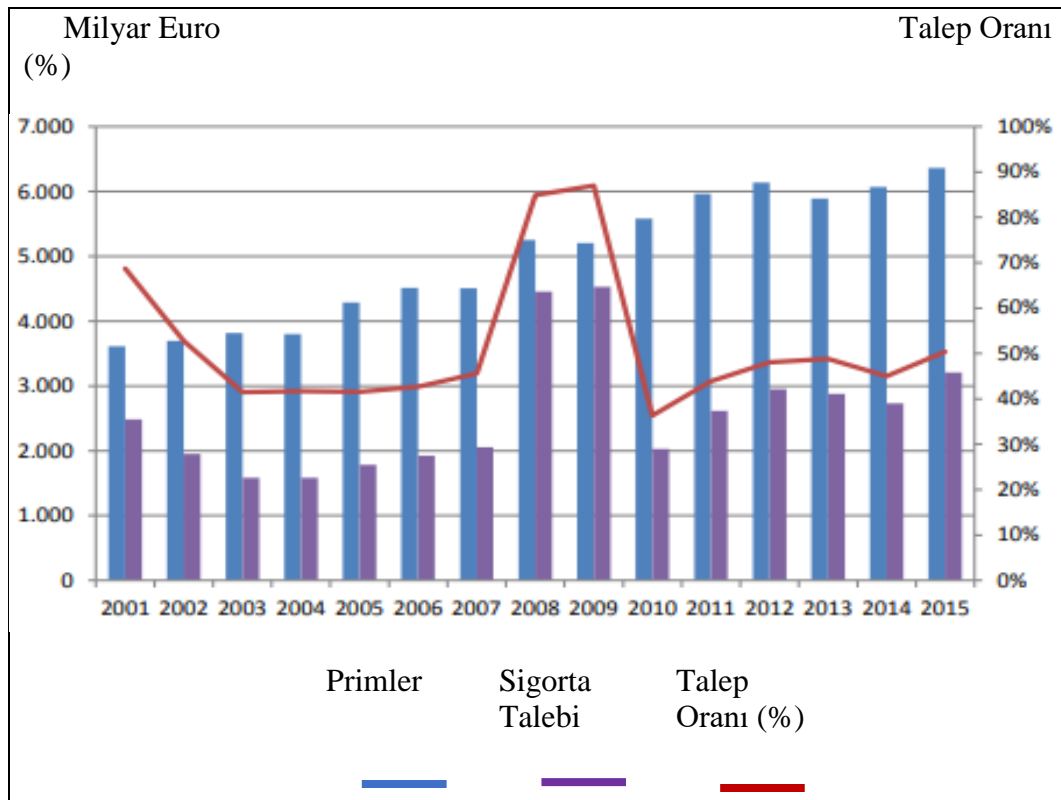
Çoğu Avrupa ülkesi ister yerli ister uluslararası ticaret yapıyor olsun ticari alacak sigortasını kullanmaktadır. Ortalama olarak Avrupa Birliği'nde yer alan tedarikçilerin %20'sine yakın bir kısmı ticari mallar müşteriye teslim edildikten sonra sigortalama yoluna gitmektedir. Küçük ve orta ölçekli firmalar için ise, bu oran yarıya inmektedir. Bununla birlikte KOBİ'lerin sektöre katılımı ise ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Avrupa ülkeleri için yapılan bir kredi sigortası anketine göre, İspanya'nın ankete katılan tüm ülkeler arasında kredi yaptırma oranı KOBİ'lerde büyük şirketlere oranlara daha fazladır ya da İngiltere'de bu oran yaklaşık %20 seviyesindedir.

Avrupa'da küçük ve orta ölçekli şirketlerin kredi sigortası kullanma oranı büyük şirketlerden daha azdır. Avusturya, Almanya ve İngiltere gibi ülkelerde sigortalı KOBİ'lerin yüzdesi ekonomideki tüm küçük şirketlerin %4 ile %7'si arasında değişirken, büyük şirketlerde bu oran %20'den %37'lere kadar çıkmaktadır. Avrupa genelinde 2 milyon Euro'dan daha az ciroya sahip şirketlerin kredi sigortasına erişim konusunda zorluk çektikleri kabul edilmektedir.

Avrupa Birliği ülkelerinde faaliyet gösteren 35'ten fazla kredi sigorta şirketi mevcutken geçtiğimiz on yılda gerçekleşen konsolidasyonlar ile Gerling, Hermes, Coface, NCM ve Euler gibi beş büyük şirketin "üç büyük" olarak bilinen markalar altında toplanmasına yol açmıştır. Sektördeki birleşme ve devralmaların artışı ve etkisi 1990'ların ortasında Fransa, Almanya, İspanya ve İtalya'daki kredi sigorta primlerinin sabit ya da negatif yönlü büyümesine tepki olarak yeniden yapılanma sürecinin bir sonucu olmuştur. Kısa vadeli kredi sigortasının AB düzenlemeleri ile özelleştirilmesi, özel sektör sigorta şirketlerine daha yüksek rekabet ve yeni pazarlar getirmiştir. Avrupa kredi sigorta piyasası, sadece rekabet nedeniyle değil aynı zamanda sigortadaki genel hassasiyet ve mükerrer sigortalamanın kullanılabilir olmasından dolayı 2001'e değin hassaslığını korumuştur (Riestra, 2003).

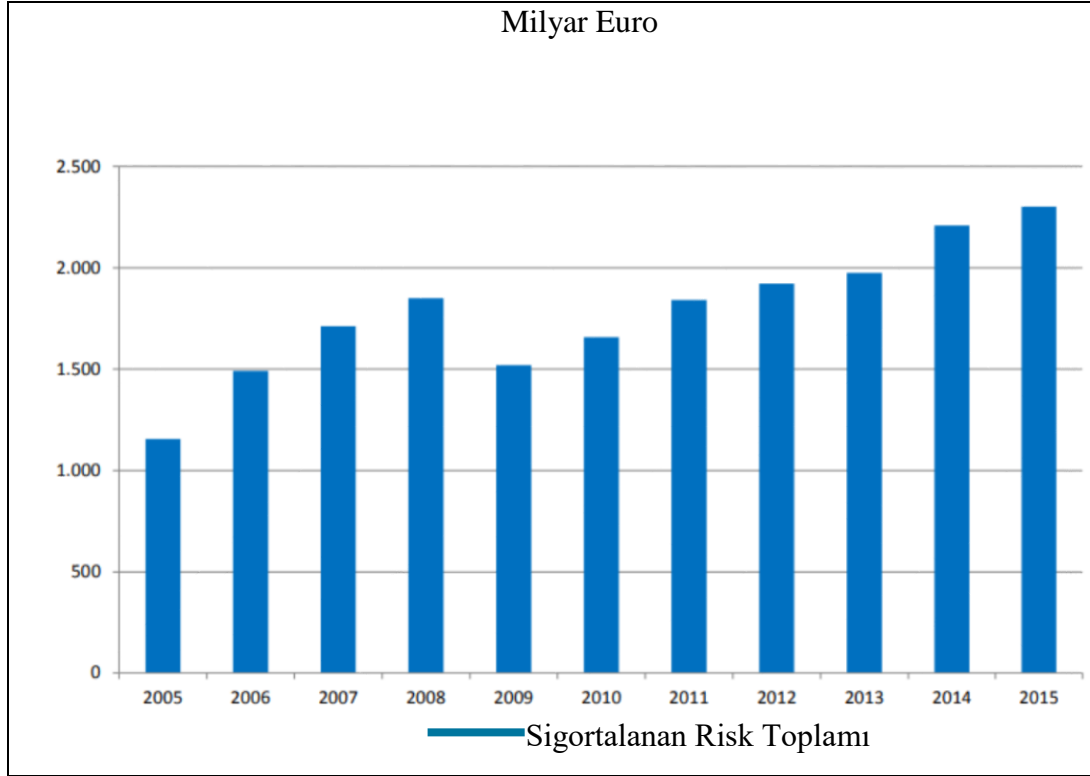
Aşağıda Şekil 20’de görüldüğü üzere global krizin en yoğun yaşandığı dönemlerde 2008-2009 yıllarında poliçe primleri ve özellikle de sigorta talebi 15 yıllık periyod içinde en yüksek seviyelere ulaşmıştır. Sigorta alanı genel olarak tipik olmayan bir sektördür ve kriz dönemlerinde dahi ekonomilerden para çekmeyi başarabilmektedir.

2009 yılında sigorta talebinde keskin bir düşüş yaşanırken primlerin taleple doğru orantılı olarak artmadığı görülmektedir. Bu durum kriz sonrası sigorta şirketlerinin müşterilere iki farklı yaklaşım sundukları düşüncesini akla getirmektedir. Sigorta şirketleri tüm müşteri kategorileri için daha geniş ürün yelpazesi sunmuş olabilir ya da yüksek riskleri üstlenerek daha spesifik ürünlerle sigortalıların daha yüksek prim ödemeleri sağlamış olabilirler.



Kaynak : ICISA Statistics, <http://www.icisa.org>

Şekil 19. 1995-2015 Yılları Arasında Ticari Kredi Sigortası- Primler, Sigorta Talebi ve Talep Oranı-ICISA Üyeleri (Reasürans üyeleri hariç)



Kaynak: ICISA Statistics, <http://agreinsurance.mn>

Şekil 20. 2005-2015 Yılları Arasında Ticari Kredi Sigortası- Sigortalanan Risk Toplamı-ICISA Üyeleri (Reasürans üyeleri hariç)

Şekil 21'e göre kriz döneminde sigortalanan risk toplamı 2005-2010 yılları arasındaki en yüksek sayıya ulaşmıştır. 2009 yılında kriz döneminin etkilerinden dolayı üstlenilen risk toplamında bir düşüş görülürken bu yılın ardından 2015 yılına kadar yukarı yönlü bir artış görülmektedir.

4.2. Türkiye'de Ticari Alacak Sigortası

Türkiye'de kredi sigortasının ortaya çıkması, Avrupa'ya nazaran çok daha yenidir. Kredi sigortacılığı faaliyetleri bir kamu kuruluşu olan Türk Eximbank'ın 1987 yılında kuruluşu ile başlamış sonrasında özel sektör şirketlerinin 2006 yılından itibaren pazara girmesiyle gelişmesini sürdürmüştür. Kredi sigortasına yönelik ilk yasa düzenleme 865 sayılı Eski Ticaret Kanunu'nun 937. maddesinde yer almıştır. Yürürlükte olan 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda 232 ise 1272. Madde ile kredi sigortasına değinilmiştir. Bu hükümlerin dışında, kredi sigortası ile ilgili diğer yasal düzenlemeler ise; Devlet Yatırım Bankası'nın, Türkiye İhracat Kredi Bankası A.

Ş'ye (Türk Eximbank) dönüştürülmesi ile ilgili 3332 sayılı Kanun'un 2. maddesi ve yine Türk Eximbank'ın bu Kanun'un verdiği yetkiye dayanılarak çıkarılan 17.06.1987 tarih ve 87/11914 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı'nın 235 8. maddesi gereğince, ihracat kredi sigortası hizmeti vermekle görevlendirilmesi suretiyle yapılmıştır. (Küçük,2006)

Türkiye'de faaliyet gösteren özel sermayeli şirketlerin kredi sigortası alanında çalışmaları ise 1998 yılında Hazine Müsteşarlığınca yürürlüğe konulan "Kredi Sigortası Genel Şartları" ile mümkün hale gelmiştir. Hazine Müsteşarlığının yayınlamış olduğu Genel şartlar, 15 Haziran 2000 tarihinde revize edilerek yürürlüğe konmuş ve daha sonra 1 Şubat 2009 tarihinde yeniden revize edilmiştir. Halihazırda Türkiye kredi sigortası pazarında yazılan sigorta poliçelerinin tamamı kredi sigortası genel şartlarına tabii olarak, düzenlenmektedir. (Eke,2013)

Lider sigorta şirketlerinin pazara girişi ise, ilk olarak 1997 yılında, Coface Servis Bilgi ve Danışmanlık Hizmetleri Ltd. Şti.'nin açılmasıyla başlamıştır. "Ticari Alacak Sigortası" kavramının işletmeler tarafından bilinirliğine öncülük yapmıştır.1998 yılında Garanti Sigorta A.Ş. ve Coface arasında imzalanan iş birliği anlaşması kapsamında, ilk yurt içi ticari alacak sigortasını Türkiye'de hizmete sunmuştur. 2001 yılında ilk özel ihracat ticari alacak sigortası imzalanmıştır. 2005'te Anadolu Sigorta A.Ş. ve Güneş Sigorta A.Ş. ile iş birliği anlaşmaları imzalanarak, Türkiye'deki satış çevresinin genişletilmesi amaçlanmıştır.2007'de Coface kendi ticari alacak sigortası lisansını alarak, Türkiye'deki varlığını sağlamlaştırma kararı alarak Coface Sigorta A.Ş. isimli Türkiye'de faaliyet gösteren ilk ticari alacak sigortası şirketini kurmuştur (Coface Türkiye, 2018).

Euler Hermes, 2005 yılında Türkiye pazarına Koç Allianz Sigorta ile yapılan iş birliğiyle girmiştir ve Türkiye'deki ilk ofisini 2007 yılında açmıştır. Sigorta lisansını 2010'da alarak Türkiye'de faaliyet göstermeye başlamıştır (Euler Hermes Türkiye, 2019).

Atradius Credit Insurance NV İstanbul Şubesi adıyla kurulan işletme lisansını alarak 03.09.2007 tarihinde Türkiye'de faaliyetlerine başlamıştır. TEB Sigorta ile

11.09.2007 tarihinde iş birliği gerçekleşmiştir ve piyasaya alacak sigortası ürününü sunmuştur (Atradius Türkiye, 2019).

Euler Hermes'in 2017 Faaliyet Raporu'na göre, 2017'de Türkiye'deki sigorta sektörünün prim üretimi 46,5milyar TL'ye ulaşmış bununla birlikte %15 reel artış yaşanmıştır. Sektörün toplam aktif büyüklüğü ise, 144 milyar lira hacmindedir (Euler Hermes Türkiye, 2019).

2017 yılı için alacak sigortası sektörünün toplam prim üretimi ise 173,7 milyon TL olarak belirtilmektedir. Sigorta şirketlerinin Türkiye'de işletmelere verdiği toplam alacak limiti ise, 13 Milyon Euro'dur. Ticari alacak sigortası konusunda başvuru yapan şirket profilleri genellikle kurumsal Türkiye'nin ilk büyük 500 firması arasına giren işletmelerdir ya da Türkiye'de kurulmuş olan yabancı ortaklı şirketlerdir ancak Türkiye'de ekonominin büyük bir kısmını oluşturan KOBİ'lerin sigorta başvurusu yapan şirketler içindeki yüzdesi oldukça düşüktür. Son dönemde ticari alacak konusunda farkındalık artmış ve yaşanan ekonomik dalgalanmalar sonucu ticari alacak sigortasına şirketlerin talebi artmıştır. Temmuz, Ağustos 2018 tarihleri arasında yaşanan kur değişikliklerinin işletmeleri etkilemesi ardından Türkiye'de alacak sigortası taleplerinde %30'a varan artışlar olduğu tespit edilmiştir (Doğan N. , 2018).

Sigorta şirketleri prim üretimi bu dönemlerde artarken bunun yanı sıra ödedikleri hasar oranları da eş zamanlı olarak artmıştır. İşletmelerin ödenmeyen fatura sayılarında çok büyük artışlar yaşanmıştır.

4.2.1. Türkiye'de alacak sigortası sağlayan lider şirketlerin Türkiye pazarındaki yeri

Türkiye Sigortalar Birliği'nin 2018 11 aylık verilerine göre, Türkiye'de hizmet veren Euler Hermes, Coface Türkiye ve Atradius şirketlerinin prim üretimi tutarı toplam 214,1 milyon lira oldu. 2017 yılında yine aynı tarih aralığında ise prim üretimi toplamı 154,1 milyon liraydı.

Tablo 14. Lider Sigorta Şirketlerinin Pazar Payı ve Toplam Prim Değişimleri

Şirket Adı	2018-11		2017-11		Değişim (%)	Reel Değişim (%)
	Toplam Üretim (TL)	Pazar Payı %	Toplam Üretim (TL)	Pazar Payı %		
Coface Sigorta AŞ	85,460,590	37.26%	57,377,325	34.94%	48.94%	22.47%
Euler Hermes Sigorta AŞ	79,227,859	34.54%	52,995,803	32.27%	49.50%	22.92%
Atradius, İstanbul Şubesi	49,455,677	21.56%	43,757,530	26.64%	13.02%	-7.07%

Kaynak: Türkiye Sigortalar Birliği

TSB'nin 2018 3. Dönem Hayat Dışı Poliçe istatistiki verilerinden elde edilen bilgilere göre dünya sigorta lideri şirketlerinin Türkiye pazarında da en çok poliçe sayısına ulaştığı görülmektedir. Bu şirketlerin yanı sıra Tablo 15'te pazarda alacak sigortası konusunda yeni faaliyet göstermeye başlayan şirketlerin ana faaliyet konularına ek bir ürün olarak ticari alacak sigortası hizmeti de sunmaya başladıklarını görmekteyiz.

Tablo 15. 01.01.-30.09.2018 Tarihleri Arasında Kesilen Kredi Sigortası Poliçe Sayısı

Şirket Adı	Poliçe Sayısı
Aksigorta AŞ	13
Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi	21
Atradius Crédito y Caución S.A. de Seguros y Reaseguros, İstanbul Şubesi	177
Coface Sigorta AŞ	256
Euler Hermes Sigorta AŞ	259
Eureko Sigorta AŞ	13
Generali Sigorta AŞ	1
Gulf Sigorta AŞ	4
Ziraat Sigorta AŞ	17
TOPLAM (HAYAT DIŞI ŞİRKETLER+HAYAT VE EMEKLİLİK ŞİRKETLERİ)	761

İstatistikleri (<https://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909v>). **Bu ve/veya ilgili sayfalardaki veriler 26.11.2018 tarihi itibarıyla üye şirketlerden gelen verilere göre oluşturulmuştur.

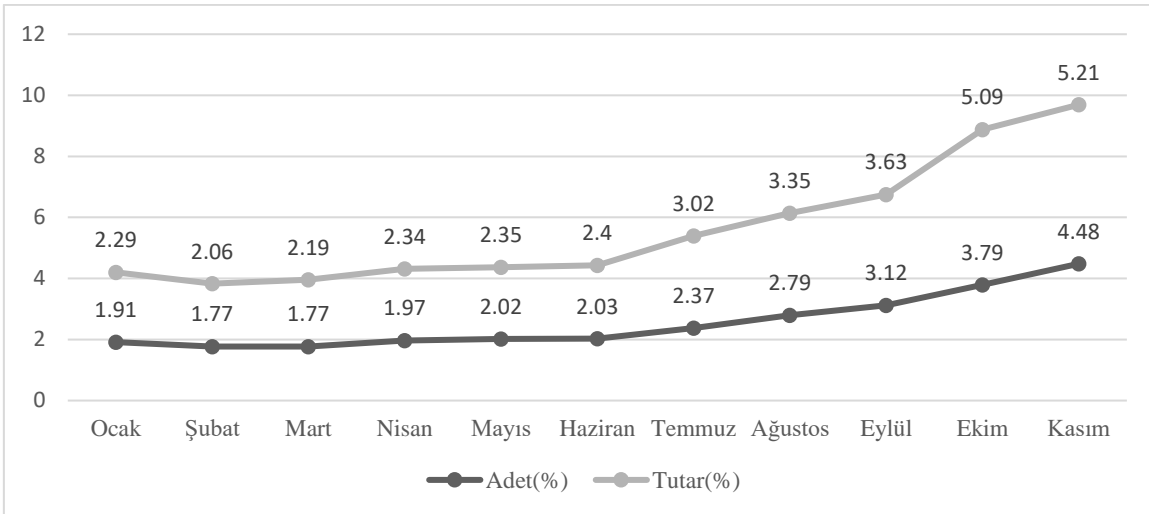
Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği Resmi

2018 yılında karşılıksız çek adedinin bir önceki yıla göre hem adet yüzdesinin hem tutar yüzdesinin arttığı gözlemlenmektedir. Diğer bir deyişle daha büyük hacimlerdeki çekler karşılıksız çıkmaya başlamıştır. Yıllara göre dalgalı bir trend izleyen oranlar genel olarak artma eğilindedir. Özellikle 2018 yılında gerçekleşen ekonomik durgunluk nedeniyle aylar itibarıyla karşılıksız çek oranları hep yukarı yönlü bir artış halindedir. Bu noktada çekle ticari işlemlerini gerçekleştiren açık hesap çalışan işletmeler zorluk yaşamıştır.

Tablo 16. Yıllara Göre Karşılıksız Çıkan Çek Adet ve Tutarları

Tarih	Adet(%)	Tutar(%)
2017	2,15	2,30
2016	3,60	4,04
2015	3,35	3,91
2014	2,91	3,41
2013	3,35	3,70

Kaynak: Takasbank İstatistikleri



Kaynak: Takasbank İstatistikleri

Şekil 21. 2018 yılı Aylara Göre Karşılıksız çıkan çek adet ve tutarları

4.2.2. Eximbank

Türk Eximbank, 21 Ağustos 1987 tarihli Resmî Gazete 'de yayımlanan Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmuştur. Tüm dünyada Eximbank ihraç edilen ürünlerin çeşitlerinin artırılması, yeni pazarlara açılmak ve pazar payının artırılması gibi hedefleri gerçekleştirmeyi amaç edinmiştir. Türk Eximbank tüm bu amaçlara ek

olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini de yürüterek diğer Eximbanklardan farklılık göstermektedir (Eximbank, 2019).

Eximbank 2016 ve 2017 yıllarında işletmelere alacak sigortası sağlamaya başlamıştır ve iki yıl içerisinde gerçekleştirdiği toplam sigorta desteği ve sigortalı firma sayısını açıklamıştır.

Tablo 17. Toplam Sigorta Desteği ve Yıllık Artış Yüzdesi

	2016	2017	Değişim (%)
Sigortalanan Sevkiyat Tutarı (milyar \$)	11.038.731.222	15.225.786.049	%38
Sigortalı Firma Sayısı	2.611	2.961	%13

Kaynak: <https://www.eximbank.gov.tr>

4.2.3. Türkiye Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği

Tarihi 1916 yıllarına kadar dayanan TSB, güvenilir ve tarafsız bir şekilde sigorta sektöründe bir otorite haline gelmek, sigortacılık konusunda araştırmalar yapmak, eğitimler vermek ve üyelerinin koordinasyonunu sağlamak maksadıyla kurulmuştur. Şu an birliğin bünyesinde toplam 62 sigorta şirketi bulunmaktadır. Bu şirketlerden 2'si reasürans şirketi, 38'i hayat dışı sigorta şirketi bulunmaktadır. Bu hayat dışı sigorta şirketlerinin de 11 tanesi kredi sigortaları konusunda hizmet vermektedir (Türkiye Sigorta Birliği, 2019).

4.2.4. Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi

2013 yılında Hazine Müsteşarlığı'nın yayımladığı yönetmelikle çalışma esasları belirlenmiş olan Risk merkezleri, sigorta şirketleri arasında iş birliği yapılmasını sağlamak, ihtiyaç halinde reasürans havuzu oluşturmak, oluşturulan havuzun organizasyon mekanizmasının yürümesini sağlamak, risk iyileştirici faaliyetleri yerine getirmek, altı aylık dönemlerde Hazine Müsteşarlığına yapılan faaliyetlerle ilgili raporlar sunmak gibi görevleri yerine getirmek amacıyla oluşturulmuştur (Olağandışı Riskler Yönetim Merkezleri Çalışma Usul Ve Esasları Hakkında Yönetmelik, 2013).

4.2.4. Türkiye’de ticari alacak sigortası ile ilgili yapılan yasal düzenlemeler

Devlet destekli alacak sigortası sistemi

KOBİ’lerin alacak risklerinin devlet destekli bir sigorta sistemi içerisinde üstlenilmesi için, 4/6/2018 tarihli ve 2018/11892 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı yürürlüğe girmiştir. 1 Ocak 2019 tarihinden itibaren devlet destekli alacak sigortası sistemi işletmelerin hizmetine sunulmuştur. Resmi Gazete ’de yayınlanan tebliğe göre, KOBİ’lerin aşağıda belirtilen koşulları sağlamaları gerekmektedir.

- a) Başvuru tarihinden itibaren en az iki yıl önce kurulması
- b) Merkez tarafından belirlenen risk değerlendirme kriterlerini sağlaması

Gerekli şartların sağlanması ardından işletmelerin prim tutarları belirlenmektedir. Bu tutar işletmenin son mali tablolarında yer alan kredili satışları esas alınarak hesaplanmaktadır. Hesaplanan prim tutarının en az %25’lik kısmı nakit geri kalan tutar ise, hem üç ay vade imkanıyla hem de kredi kartı ya da benzeri farklı bir ödeme seçeneğiyle taksitlendirilerek ödenebilecektir. Ayrıca prim tutarlarının defaten ödenmesi halinde sigortalılara %10 oranında indirim uygulanmaktadır. Tablo 18’de prim oranlarının ciro esas alınarak hesaplanma şekli belirtilmiştir.

Tablo 18. Devlet Destekli Alacak Sigortası Prim Oranları

120 Güne Kadar Vadeli Satışlar İçin	180 Güne Kadar Vadeli Satışlar İçin	360 Güne Kadar Vadeli Satışlar İçin	Azami Teminat Tutarı	
VADELİ SATIŞLARDAN ELDE EDİLEN CİRO (TL)	ORAN(%)	ORAN (%)	ORAN(%)	NET PRİMİN KATI
0-3.000.000	0,50	0,80	1,40	10
3.000.001-5.000.000	0,45	0,70	1,23	10
5.000.001-10.000.000	0,42	0,60	1,05	10
10.000.001-15.000.000	0,40	0,50	0,88	15
15.000.001-20.000.000	0,35	0,45	0,79	15
20.000.001-25.000.000	0,32	0,40	0,70	15

Kaynak : Resmi Gazete

Sigorta yapılacak işletmenin alıcıları en düşük riskli 1, en yüksek riskli 6 olacak şekilde risk değerlendirmesine tabi olacak ve yüksek risk teşkil eden alıcılara kredi limiti tanımlanmayacaktır. Kredi limitleri sigortalının kredili satış cirosunu geçmeyecek şekilde belirlenecektir. Bununla birlikte teminat oranları %70 ile %90 arasında değişiklik gösterecektir.

2500 TL altında olan ödenmemiş borçlar sigorta kapsamında olmayacak bu sayının üzerindeki meblağlar Merkez olarak adlandırılan Olağandışı Riskler Yönetim Merkezi tarafından ödenecektir (Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Tarife Ve Talimat Tebliği, 2018,24 Aralık).

Bddk yönetmeliği ile alacak sigortasının bankalar nezdinde teminat olarak geçerli hale gelmesi

1/11/2006 tarihli ve 26333 sayılı Bankalarca Kredilerin ve Diğer Alacakların Niteliklerinin Belirlenmesi ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmeliğin 9.maddesinde teminat grupları sınıflandırılmıştır.

1 Grup, 2. Grup ve 3. Grup başlıkları altında bankaların kabul ettikleri teminat türleri belirtilmiştir. 14 Şubat 2015'te yapılan düzenleme ile aynı maddenin birinci fıkrasının (b) bendine yapılan eklemeye ticari alacak sigortası poliçeleri teminat olarak kabul edilmiştir.

Bu yönetmeliğe göre, işletmeler çek ya da ipotek gibi sigorta poliçelerini bankaya teminat olarak sunacak ve bu poliçenin sermaye ağırlığı diğer teminatlardan farklı olmayacaktır. Böylece şirketlerin teminat çeşitliliği artacak ayrıca ipotek gibi nakde dönüştürülmesi zor teminatların yanında, ticari alacak sigortası poliçeleri daha kısa sürede nakde çevrilmesi ile avantajlı bir teminat türü olarak hem bankaların hem de işletmelerin işini kolaylaştıracaktır. Sigorta şirketleri tazminat alacaklarını en fazla 150 günde ödemektedir. Bu yönetmelikle işletmelerin bankalardan finansman sağlaması da kolaylaşmıştır (Alacak Sigortası Artık Teminat Gösterilebilecek, 2015).

Türkiye'de alacak sigortasının hızlı gelişimi bankaların da bu konuya dikkatlerini çekmiştir. Öncelikli olarak 01.11.2013 tarihinde HSBC Bank A.Ş. kurumsal ve ticari müşterileri için Euler Hermes ile anlaşma imzalamış ve müşterileri için alacakların ödenmemesi riskine karşı Euler Hermes'in sunduğu çözümlere erişim hakkı sağlamaya başlamıştır. Ardından QNB Finansbank A.Ş. ürün portföyüne alacak sigortasını dahil etmiş ve müşterilerine iki çeşit riske karşı güvence sunmaya başlamıştır. Bunlar; ödeme aczi, iflas gibi ticari riskler ve politik risklerdir. Yurt içi müşteriler için en fazla 120 gün vadeye ulaşan kredili satışlar için alacak sigortası hizmeti vermektedir.

T. Garanti Bankası A.Ş. ve Eureka Sigorta A.Ş. de yine hizmetleri arasına ticari alacak sigortasını dahil etmiş ve iki şirketin aralarında yaptıkları iş birliği anlaşmasıyla yurt içi kredili satışlarda en fazla 180 gün vadeli alacaklara hizmet sunmaya başlamışlardır, yukarıda belirtilen diğer iki bankadan farklı olarak yalnızca ticari riskleri garanti altına almaktadırlar, politik risk konusunda bir hizmetleri bulunmamaktadır.

T.C. Ziraat Bankası A.Ş. müşterilerinin ticari risklerini sigorta eden bir alacak sigortası politikası belirlemiştir ve bu ürün kapsamında müşteriden alınacak prim

hesaplamaları, tahmini yıl sonu cirosunun %80'lik oranı dikkate alarak hesaplanmaktadır (Fırtınalı Dönemin Can Simidi: Alacak Sigortası, 2015).

4.3. Kredi Sigorta Şirketlerinin Ekonomik Gelecekleri

Ekonomilerde yaşanan belirsizlikler, dalgalanmalar ve krizler tüm sektörler üzerinde olduğu kadar sigorta sektörü üzerinde de etki göstermektedir. 2008 Küresel kriz bunun en belirgin örneği olmuştur. Özellikle finansal garantiler sunan kredi sigorta şirketleri krizden doğrudan etkilenmektedirler.

Kredi sigorta şirketlerinin sürdürülebilirliklerini tehdit eden en büyük risk unsuru sistemik risklerdir. Sigorta şirketleri üstlendikleri çeşitli risklerle sistemik risk karşısında etkilenmeye açık hale gelmektedirler. Portföylerinde yer alan müşterilerin çeşitliliğin artması bir yandan münferit iflas oranını azaltırken diğer yandan sistemik risklerin meydana gelme olasılığını artırmaktadır. Kredi sigorta kuruluşlarının büyük oranlı risk çeşitlemesi yapmaları krizlere karşı kendilerini kırılgan ve tehlikeye açık bir pozisyona sokmaları anlamına da gelmektedir. Son dönemde Türkiye'de ve dünyada bankalar ile sigorta şirketlerinin iş birlikleri her geçen gün artarak gelişmektedir. Bu iş birlikleri genel görünüm itibarıyla olumlu bir gelişme sayılırken, herhangi bir finansal kriz halinde sigorta şirketinin bankaya kısmen bağımlı olmaları ve sistemik riskten sigorta şirketlerine göre fazlaca etkilenen bankaların sigorta şirketlerine olumsuz etki etmesine neden olabilir. Alacak sigortası poliçelerinin bankalar tarafından teminat sayılması da sigorta şirketlerinin risklere karşı mekanizmalarını güçlendirmeleri gerekliliğini doğurmaktadır (Tunay & Tunay, 2013).

Ekonominin teknolojiyle farklı bir boyuta ulaşması, öngörülemeyen yeni risk unsurlarını ortaya çıkarmaktadır. Online tehditler artmış, sigorta şirketlerinin geleneksel göstergeleri belirsizlikler karşısında yetersiz kalmıştır. Ekonomik göstergeler daha yakından takip edilebilse de niş bir sigorta olan ve politik risk gibi çok çeşitli şartlar altında ortaya çıkabilecek tahmin ve takip edilmesi zor olan bir unsur karşısında sigorta şirketlerinin gelecekleri de belirsizlik göstermeye başlamaktadır (Nijhout, R., 2014). Risklerin etkilerini azaltmak için sigorta şirketlerinin sermaye yeterliliklerini koruması gerekmektedir. Sigortalıların takibi,

daha yakından ve daha kısa aralıklarla gerçekleştirilmelidir. Sigortalıların var olan risklere karşı ne kadar etkilenip ne kadar etkilenmeyeceği netleştirilip bu kapsamda primler belirlenmelidir. Sigorta birliklerinin ve reasürans şirketlerinin etkinlikleri artırılmalıdır.

Sigorta şirketlerinin karşılaştıkları risklerin yanı sıra ne gibi gelişmeler göstereceğine değinilirse, Avrupa'da yoğunlaşmış olan Pazar payı daha geniş coğrafyalara yayılma eğilimi göstermektedir. Özellikle Amerika ve Çin'de ticari alacak sigortası işlemleri her geçen gün artmaktadır. Amerika'daki bankalar teminat mektubu vermeyi bırakmış işletmeler kendilerine yeni finansman kaynağı arama yoluna girmişlerdir ve bu durum doğrudan kredi sigorta şirketlerinin prim oranlarına etki etmiştir (Global Credit Insurance Market 2018 Demand, Trend, Service, Growth, Types, Applications, Key Players and Forecast 2023, 2018).

Ülkemizde de çek kanunu üzerindeki düzenlemeler, bankaların teminat mektupları için belirledikleri komisyonları artırmaları, alıcı şirketlerin hiçbir maliyete katlanmadan yalnızca şeffaflık ilkesi kapsamında mali tablolarını sigorta şirketleriyle paylaşmaları ardından belirlenen kredi limiti ile kredili ticaret yapabiliyor olmaları kredi sigorta şirketlerinin farkındalığını artırmaktadır. Devlet destekli ürünlerin çıkarılması, bankaların alacak sigortası ürününü müşterilerine sunması gibi gelişmeler de kredi sigorta şirketlerinin pazar paylarının artacağını doğrular niteliktedirler.

SONUÇ

Ticaretin ortaya çıkmasıyla eş zamanlı olarak var olan risk kavramı, işletmeler tarafından her zaman önemle üzerinde durulan bir konu olmuştur. Her geçen gün hızla değişen teknolojiler her alanda olduğu gibi ekonomide de farklılaşmaları beraberinde getirmiş ve işletmelerin karşılaştıkları risklerin çeşitliliği artmıştır. Teknolojiyle birlikte artan; bilginin yayılım hızı şahısların, işletmelerin, ülkelerin her risk unsurundan haberdar olmasını ve gerekli önlemlerin sağlanması önceliğini doğurmuştur. Bu risklerin başında işletmelerin karşılaştığı birçok bileşenden meydana gelen ticari risk unsuru, yönetim tekniklerine olan talebi belirleyen temel risk unsuru olmuştur.

Ticaret hayatında işletmelerin, varlıklarını sürdürebilmeleri için bu risk unsuruna karşı gerekli önlemleri almak, teknikler geliştirmek ve doğru zamanda doğru tekniği uygulamak esas görevleri başında gelmektedir. Günümüzde şirketler değişen ekonomik koşullar karşısında ve rekabetçi pazar şartları nedeniyle risk iştahlarını artırmışlar ve risklerini yönetmek, finansal yapılarını korumak konusunda daha tehlikelere açık bir hal almışlardır. Ticari ilişkilerin sağlıklı sürdürülebilmesi için ise, şirketlerin faaliyetlerini gerçekleştirirken kendilerini güvende hissetmeleri gerekmektedir.

İşletmelerin temel amaçlarından biri, kar etmektir ve karlılık işletmenin ticari faaliyetlerinden kaynaklanan gelir ve giderlere bağlıdır. Bu nedenle ticari alacaklar işletmeler için hayati önem taşımaktadır. Şirketlerin artan rekabet karşısında büyüme gerçekleştirebilmek adına kredili satışlarını artırmaları da kaçınılmaz olmaktadır. Satışların kredili yapılarak belirli vadelerle ödemelerin alınacak olması, işletmenin kendi nakit ihtiyaçları için farklı kaynaklardan finansman sağlamasını gerekli kılmaktadır ve bu nedenle alacakların vaktinde tahsil edilememesi sadece batık alacak sonucunu değil fonlama maliyetini de kapsamaktadır. Ticari alacakların garanti altına alınması amacıyla ortaya çıkan ticari alacak sigortası, alacakların ödenmeme riskine karşı sigorta sağlama konusunda faydalı bir araçtır. Özellikle riskleri izlemenin zor olduğu, finansal şeffaflık konusunda henüz yeterli bilince erişememiş gelişmekte olan ekonomiler için önem arz etmektedir. Ticari alacak sigortası pazarı sağladığı doğrudan fayda nedeniyle niş bir pazar haline

gelmiş ve tam manasıyla 1990'ların başından beri özel sigorta şirketleri tarafından domine edilen dinamik bir pazar şeklini almıştır. "Üç büyük" ismiyle anılan Atradius, Coface, Euler Hermes şirketleri dünya ticari alacak sigortası pazarının %72'den büyük bir kısmını ele geçirmiştir.

Ticari alacak sigortası yalnızca politik ve ticari riski sigortalayan bir araç olarak düşünülmemelidir. Temel fonksiyonu dışında sağladığı; müşterilerin düzenli aralıklarla finansal yapısının takip edilmesi, riskin takibi, işletmenin risk yönetimini destekleyici faaliyetlerle kurumsal bir kimlik oluşturulmasına yardımcı yönü, işletmenin alacaklarının garanti altında olduğu bilinciyle yatırımlarına ve büyümeye odaklı olması daha fazla müşteriye daha fazla kredili çalışma imkânı sunması yalnızca işletmeler yönünden faydalarıdır. Ekonomi üzerinde ise makro bir etki yaratmaktadır. Gelişmekte olan bir ekonomi içerisinde yer alan işletmelerin güvenle yeni pazarlara açılmasını sağlamak, finansal verilerin şeffaflığına katkıda bulunmak, kurumsallaşmaların artmasına faydada bulunmak ve KOBİ'lerin büyümesini sağlamak gibi etkileri vardır. KOBİ'ler için likidite şirketin kan akışı gibidir ve geç ödeme problemi küçük işletmeler için daha büyük risk teşkil etmektedir. Diğer yandan şirketler rekabet koşulları nedeniyle kredili satış vadelerini uzatmakta ve her geçen gün yeni göstergelerle daha belirsiz hale gelen ekonomik piyasalarda birçok riske açık hale gelmektedirler.

Ülkemizde işletmelerin büyük bir çoğunluğu KOBİ'lerden oluşmaktadır ve KOBİ'lerin varlıklarını sürdürebilmeleri nakit akışlarını sağlamalarına bağlıdır aksi takdirde iflaslar gündeme gelmektedir. Ülkemizde iflas verileri her geçen gün artış göstermekte ve buna bağlı olarak iflas ya da tasfiye halinde olan işletmelerden borç tahsilatı yapmak imkânsız hale gelmektedir. Ülkemizde iflas halindeki işletmelerden borç tahsil etme oranı %3'tür. Alacak sigortası ile işletmeler, batık riskini ortadan kaldırabilmektedirler. Son dönemde doğrudan borçlanma, teminat mektubu ve faktöring ürünlerinin eksik kaldığı noktada ticari alacak sigortası işletmeler için diğer bir çözüm yöntemi olarak tercih edilmektedir. Türkiye'de alacak sigortası yaptıran şirketlerin sayısı 3000'i geçmiş bulunmaktadır.

Ticari alacak sigortası işletmelere hızlı karar verme yetisi kazandırmaktadır, sigorta kapsamında müşterilere ödeme koşulları konusunda daha uzun vadeler

tanımlanabilmekte böylece yeni müşteriler kazanılarak ve iş hacimleri artırılarak işletmenin büyümesi sağlanmaktadır.

Son dönemde yaşanan ekonomik gelişmeler Türkiye’de çekle çalışan işletmeleri de olumsuz etkilemiştir ve karşılıksız çek oranları gün geçtikçe artmaktadır bu da yurt içi ticarete karşılaşılan risk artış göstergelerinden biridir. Çek, yeni çıkan yasal düzenlemelerle teminat sayılma işlevini kaybetmiştir ve çek karşılığı yapılan ticari satışlar sigortalanabilir ciro içine dahil edilebilmekte ve açık hesap satış olarak değerlendirilmektedir. Ülkemizde çek konusunda yapılan bu değişiklikler, işletmelerin ticari alacak sigortasına yönelmelerini sağlamıştır.

2019 yılı itibarıyla bankalar teminat mektupları için belirledikleri komisyon tutarlarını %4'lere varan oranlara çıkarmışlardır, bu durum olumsuz gibi görünse de işletmelerin yeni garantör arayışına girmelerini sağlayacak ve alacak sigortası işlemleriyle herhangi bir komisyona gerek kalmadan poliçelerini banka teminatı olarak da kullanabileceklerdir.

Avrupa’ya kıyasla ülkemizde daha geç yürürlüğe girmiş olan ticari alacak sigortası, geçmişten bugüne geçirdiği gelişim izlendiğinde Avrupa’daki gelişim aşamalarıyla bazı noktalarda benzerlik göstermektedir. Bankaların sigorta poliçelerini teminat olarak kabul etmesi, devletin KOBİ’lere yüksek maliyetlere maruz kalmadan alacaklarını sigortalamakta imkânı vermesi Avrupa’da halihazırda yıllardır devam eden uygulamalardır.

Avrupa’dan farklı olarak ülkemizde sigorta şirketlerinin karşılaştıkları en önemli problem, sigortalının portföyünde yer alan alıcıların, kredi limiti belirlenmesi için gerekli olan mali verileri paylaşmak konusundaki olumsuz tutumları ve geleneksel finansman ürünlerine bağlılıklarıdır. Son dönemlerde hem devlet yetkililerinin hem de özel sektör kuruluşlarının yaptığı çalışmalar küçük işletmelerin de konu ile ilgili farkındalıklarını artıracak ve mali verilerin paylaşılması ardından belirlenen limit kapsamında talep ettikleri vadelerde limitleri dahilinde ticaret yapabileceklerdir. Bu durum aynı zamanda ülkemizde var olan mali tabloların tutarlı hale getirilmesi konusundaki çalışmalara da yardımcı olacaktır. Mali tabloların güvenilir şekilde beyan edilmesi ile işletmeler, gerçek kredibilite değerleri üzerinden elde ettikleri

limit oranında vadeli çalışabileceklerdir. Bir sonraki dönemde daha yüksek oranlarda limitlerle çalışmak adına tablolarına daha fazla önem gösterecektir. İşletmelerin limit işlemleri bilanço ve gelir tablosu ile yapılan analiz sonrası belirlenmektedir ancak daha güvenilir sonuçlar elde etmek için nakit akım tablosu, mali tabloların dipnotları gibi detaylı verilere ulaşılması gerekmektedir.

Sigorta şirketlerinin ülkemizdeki etkinliğinin artması çoğu küçük işletmenin daha önce belki de hiç uygulamadığı risk yönetimi konusunda farkındalığını artıracak, müşterilerinin istihbaratına erişim sağlayarak bu işletmelerin doğru finansal kararlar alabilmelerine yardımcı olacaktır.

Türkiye, ağırlıklı ticari ilişkilerini Avrupa gibi sigorta şirketlerinin en yaygın olduğu ve en yüksek riski taşıdığı gelişmiş ekonomilerle yapmaktadır. 2018 yıl sonu TÜİK verilerine göre Avrupa ile ülkemiz arasında yapılan ihracat oranı %47,3 iken ithalat oranı %35,8'dir. Bu bakımdan daha güvenli ticari ilişkiler geliştirmek ve büyüme odaklı bir yapılanma için açık hesapların güvenceye alınmasını sağlayan alacak sigortasından maksimum seviyede yararlanılması son derece önemlidir. Avrupalı şirketlerin yüksek oranlarda ticari alacak sigortası yaptırması da Avrupa'ya ihracat yapan ülkemiz açısından oldukça önemli bir gelişmedir.

KAYNAKÇA

Central Intelligence Agency. (2016). *The World Factbook 2016-17*. Washington DC.

2018 *Berne Union Yearbook*. (2019). Berne Union Web sitesi: <https://www.berneunion.org> adresinden alındı

Akan, N. B. (2008). Yapısal Faiz Oranı Riski Ölçümü . *Bankacılar Dergisi*, ss:73-87.

Aksoy, N. (2017). İhracat Kredi Sigortası Sözleşmesi'nin Hukuki Açıdan Tahlili. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 26.

Alacak Sigortası Artık Teminat Gösterilebilecek. (2015, Şubat 24). Dünya Ekonomi Gazetesi: <https://www.dunya.com> adresinden alındı

Aon Credit International. (2016). *Introduction To Credit Insurance Providing Protection Against Non-Payment Risk, Enhancing Business Growth And Facilitating Access To Finance*. Aon Market Analytics. Ocak 13, 2019 tarihinde <https://www.aon.com> adresinden alındı

Atradius . (2018). *Payment Practices Barometer Greece*.

Atradius. (2017). *Atradius Payment Practices Barometer*.

Atradius. (2017). *Payment Practices Barometer Turkey*. <https://group.atradius.com> adresinden alındı

Atradius. (2018). *Payment Practices Barometer Netherlands*.

Atradius. (2018). *Payment Practices Barometer Denmark*. <https://atradius.com> adresinden alındı

Atradius. (2018). *Payment Practices Barometer Austria*. <https://atradius.at/> adresinden alındı

Atradius. (2018). *Payment Practices Barometer Belgium* . <https://atradius.com.tr> adresinden alındı

Atradius. (2018). *Payment Practices Barometer Germany*.

Atradius. (2018). *Payment Practices Barometer Spain*. <https://www.atradius.com/> adresinden alındı

Atradius Türkiye. (2019). *Atradius Türkiye*. Atradius: <https://atradius.com.tr> adresinden alındı

Aydın, K. (2013, Temmuz 31). Politik Risk Analizi. *Hürriyet*. İstanbul. Aralık 30, 2018 tarihinde <http://www.milliyet.com.tr/yazarlar/dusunenlerindusuncesi/politik-risk-analizi-1743879/> adresinden alındı

Aydın, K. (2013). *Uluslararası Pazarlama Açısından Politik Risk ve Yönetimi*. Ankara: ASO Yayın Organı.

Banks, E. (2004). *Alternative Risk Transfer: Integrated Risk Management Through Insurance, Reinsurance and Capital Markets*. John Wiley&Sons Incorporated.

Basel Committee on Banking Supervision. (2011). *Principles for the Sound Management of Operational Risk*. Basel: Bank for International Settlements. <https://www.bis.org> adresinden alındı

Bolak, M. (2004). *Risk ve Yönetimi*. İstanbul: Birsen Yayınevi.

Browman, G. (1979). The Theoretical Relationship Between Systematic Risk and Financial (Accounting) Variables. *Journal of Finance* 34 (3), 617-630.

Caprio, G., Hunter, W., Kaufman, G., & Leipziger, M. (1998). *Preventing Bank Crises: Lessons From Recent Global Bank Failures*. Washington: EDI Development Studies.

Cline, P. B. (2015). The Merging of Risk Analysis and Adventure Education. *Wilderness Risk Management Conference*, (s. 43-45).

- Coface Türkiye. (2018). *Tarihçemiz*. Coface: <http://www.coface.com.tr> adresinden alındı
- Credit Insurance Market 2017* . (2017, Haziran 27). AU-Group: <http://www.au-group.com> adresinden alındı
- Creditreform. (2017/18). *Corporate insolvencies in Europe 2017/18*. www.creditreform.com adresinden alındı
- Çağdaş, B., & Gürsoy, C. T. (2003, Haziran). Şirketlerde Finansal Risk Yönetimi Amaçlı Bir Modelin Geliştirilmesi Yöntem ve Aşamaları. *İTÜ Dergisi*, Sayı:2, Ss:55-64.
- Dağlı, H. (2004). *Sermaye Piyasası ve Portföy Analizi* (2. Baskı b.). Trabzon: Derya Kitabevi.
- De Bandt, O., & Hartmann, P. (2000). *Systemic Risk: A Survey in Germany*. ECB Working Paper Series 35, European Central Bank (ECB), Frankfurt. <https://www.econstor.eu> adresinden alındı
- Dionne, G. (2013, Eylül). Risk Management: History, Definition and Critique. *Cirrelt*.
- Doğan, N. (2018, Aralık 21). *Bakan Albayrak açıkladı: Alacak sigortası başlıyor*. Hürriyet: <http://www.hurriyet.com.tr> adresinden alındı
- Doğan, V. (2011). *Banka Teminat Mektupları*, (Yenilenmiş 4. Basım b.). Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Eke, S. (2013). Ticari Alacak Riskleri Yönetiminde Kredi Sigortalari Ve Ekonomik Büyümeye Etkisinin İncelenmesi (Doktora Tezi). İstanbul. <https://tez.yok.gov.tr> adresinden alındı
- Ertürk, H. (2010). Bankacılık Sektörünün Karşılaştığı Riskler ve Risk Yönetimi. *Denetim*, ss:62-70.
- Euler Hermes . (2017). *Collection Profile Greece*.

Euler Hermes. (2017). *Collection Profile Austria*. <https://www.eulerhermes.com> adresinden alındı

Euler Hermes. (2017). *Collection Profile Belgium Report*. <https://www.eulerhermes.com> adresinden alındı

Euler Hermes. (2017). *Collection Profile Denmark*.

Euler Hermes 2017 full year results: Stable ordinary operating income, +10% net result. (2018, Şubat 9). Globenewswire: <https://globenewswire.com> adresinden alındı

Euler Hermes. (2018). *Collection Profile Poland*. <https://www.eulerhermes.com> adresinden alındı

Euler Hermes Türkiye. (2019). *Türkiye'de Euler Hermes*. Euler Hermes: www.eulerhermes.com.tr adresinden alındı

Euler Hermes: A World-Leading Company In A Highly Profitable Market. (2016). SeekingAlpha: <https://seekingalpha.com> adresinden alındı

European Commission. (2011). *Late Payment Directive*. <https://ec.europa.eu> adresinden alındı

European Commission. (2014). *Credit insurance for European SMEs A Guide to Assessing the Need to Manage Liquidity Risk*. Brüksel.

European Commission. (2017). *SBA Fact Sheet-Denmark*. <http://ec.europa.eu> adresinden alındı

Eximbank. (2019). *Kısa Vadeli Alacak Sigortası*. Eximbank: <https://www.eximbank.gov.tr> adresinden alındı

Finanzmarktaufsicht . (2018). *Q1 2018 FMA Report on the Austrian Insurance Industry: Increase in Volume of Premiums, Reduction in Revenues*. <https://www.fma.gv.at> adresinden alındı

Fırtınalı Dönemin Can Simidi: Alacak Sigortası. (2015, Temmuz). *TurkishTime Dergisi*. <http://www.turkishtimedergi.com> adresinden alındı

Francis, J. C. (1986). *Investments analysis and management* (4nd b.). New York: McGraw Hill Book Company.

Full-Year Results 2017: Coface Doubles Net Income To €83.2m, And Activates The Capital Optimisation Lever Provided For In Its Fit To Win Plan. (2018). Coface: <https://www.coface.com> adresinden alındı

Global Credit Insurance Market 2018 Demand, Trend, Service, Growth, Types, Applications, Key Players and Forecast 2023. (2018). Reuters: <https://www.reuters.com> adresinden alındı

Hill, N. C., & Stone, B. K. (1980, Eylül). Accounting Betas, Systematic Operating Risk, and Financial Leverage: a Risk-composition Approach to the Determinants of Systematic Risk. *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 40(3), 595-637.

ICISA. (2019). International Credit Insurance & Surety Association (ICISA) Web Sitesi: <http://www.icisa.org> adresinden alındı

IndexMundi Country Facts- Belgium. (2018). IndexMundi: <https://www.indexmundi.com/> adresinden alındı

IndexMundi Country Facts Germany. (2018). IndexMundi: <https://www.indexmundi.com> adresinden alındı

IndexMundi Country Facts Italy. (2018). Indexmundi: <https://www.indexmundi.com> adresinden alındı

IndexMundi Country Facts Netherlands. (2019). IndexMundi. adresinden alındı

IndexMundi Country Facts Poland. (2018). IndexMundi: <https://www.indexmundi.com> adresinden alındı

IndexMundi Country Facts Spain. (2018). IndexMundi:
<https://www.indexmundi.com> adresinden alındı

IndexMundi Country Facts Turkey. (2019). <https://www.indexmundi.com>
adresinden alındı

IndexMundi Country Facts-France. (2019). IndexMundi:
<https://www.indexmundi.com> adresinden alındı

IndexMundi-Country Facts-Austria. (2018). IndexMundi:
<https://www.indexmundi.com/> adresinden alındı

International Financial Consulting Limited. (2012). *European Union, Study on Short Term Trade Finance and Credit Insurance in the European Union.*

Intrum Licensing AG. (2018). *European Payment Report 2018.*

Jones, P. M. (2010, Şubat). Trade Credit Insurance . *Primer Serieson Insurance Issue 15.* Washington, ABD. www.worldbank.org adresinden alındı

Kadioğlu, E. (2003). *Şirketlerin Karşılaştıkları Kur Riski ve Kur Riskinin Yönetilmesi.* Yeterlik Etüdü, Sermaye Piyasası Kurulu, Ankara.

Karaca, C., & Alsu, E. (2017). İşletmelerde Ticari Alacak ve Borç Politikasının Belirleyicileri: BIST İmalat Sanayii Üzerinde Ekonometrik Bir Uygulama. *Researcher: Social Science Studies*, ss:146-165.

Keskin, D. (2010, Nisan). İşletmelerin Sürekliliğini Sağlamada Kritik Öneme Sahip Risk Yönetimi ve Risk Odaklı Denetim Yaklaşımı. *Denetişim*, 38-46.
<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/208926> adresinden alındı

Kubilay, H., & Özcan, C. (2017). Ticari Kredi Sigortasının Hukuki Yapısı Ve Güncel Sorunlar. *Ankara Barosu Dergisi*, No. 2017/3.

(2018,24 Aralık). *Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası Tarife Ve Talimat Tebliği.* Resmi Gazete.
<http://www.resmigazete.gov.tr> adresinden alındı

- Küçük, D. (2006). Kredi Sigortası (Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi). Ankara.
<https://tez.yok.gov.tr> adresinden alındı
- Küçüközmen, C. (2012). Sistemik Risk, Finansal İstikrar ve Volatilite. *Çözüm Ekonomi*, s:9.
- Lhabitant, F. S., & Tinguely, O. (2001, May-June). Financial Risk Management: An Introduction . *Thunderbird International Business Review*, 43(3), 343–363. doi: <https://doi.org/10.1002/tie.1001>
- Likidite Tuzağı*. (2017). Hisaristanbul Web sitesi: <https://hisaristanbul.com> adresinden alındı
- New products in credit insurance have a huge impact on this market*. (2017). Vanbreda: <https://www.vanbreda.be> adresinden alındı
- Nijhout, R. (2014). The Future Of Trade Credit and Surety Insurance. <https://www.russell.co.uk> adresinden alındı
- (2013). *Olağandışı Riskler Yönetim Merkezleri Çalışma Usul Ve Esasları Hakkında Yönetmelik*. Resmi Gazete. <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2013/12/20131226m1.htm> adresinden alındı
- Özcan, T. B. (2010). Alacak Riskinin Yönetilmesinde Kredi Sigortası ve Türkiye'deki Uygulama . *Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi*.
- Payment Practices Barometer Belgium*. (2018). Atradius: <https://group.atradius.com> adresinden alındı
- (2018). *Payment Practices Barometer France*. Atradius. <https://atradius.fr/> adresinden alındı
- Reisoğlu, S. (2002). Banka Teminat Mektupları ve Uygulamada Ortaya Çıkan Sorunlar. *TBB Sempozyum*.

- Riestra, A. (2003). Credit Insurance in Europe. Impact, Measurement and Policy Recommendations. *Ceps Research Report In Finance And Banking N 31*, s:15.
- Sayılgan, G. (1995). Finansal Risk Yönetimi. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 50(1), 323-334.
- Sokolovska, O. (2017). Trade Credit Insurance and Asymmetric Information Problem. *Scientific Annals of Economics and Business*, ss:123-137.
- T.C. Ticaret Bakanlığı Yurtdışı Teşkilatı. (2018). Türkiye- Avusturya Dış Ticaretinin Seyri. <https://ticaret.gov.tr/> adresinden alındı
- Tanrıöven, C., & Aksoy, E. E. (2011). Sistematik Riskin Belirleyicileri: İMKB'de Sektörel Karşılaştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 119-138. Temmuz 17, 2018 tarihinde <http://dergipark.gov.tr/mufad/issue/35630/396062> adresinden alındı
- Tanrısever, F. (2017). Tedarik Zinciri Finansmanının Kobi'ler Üzerindeki Operasyonel ve Finansal Etkileri. *Verimlilik Dergisi*, ss:73-88.
- The Bank Council of Exımbanka SR. (2009). *Terms and Conditions of Credit Insurance Insurance of Short-term Supplier's Credits Against Risk of Default*.
- Total commercial insurance Premiums*. (2015). Statistics Denmark: <http://www.statistikbanken.dk> adresinden alındı
- Trade Credit Insurance in Europe*. (2013, Mart). Reportlinker: <https://www.reportlinker.com/> adresinden alındı
- Trans Anadolu Doğalgaz Boru Hattı Projesi* . (2012). www.tanap.com.tr: <https://www.tanap.com> adresinden alındı
- Tunay, N., & Tunay, K. B. (2013). Finansal Krizler Ve Sigortacılık: Deneysel Bulguların Işığında Türk Sigorta Sektörüne Dair Değerlendirmeler.

Marmara Üniversitesi İ.İ.B. Dergisi, ss:81-104.
doi:10.14780/iibdergi.201324460

Turkrating. (2013). *İstanbul Uluslararası Derecelendirme Hizmetleri A.Ş.* (Turkrating). İstanbul.

Türkiye borç tahsilatının en zor yapıldığı 14'üncü ülke! (2018, Şubat 2). İstanbul.
<https://indigodergisi.com> adresinden alındı

Türkiye Sigorta Birliği. (2013). *Reasürans*. <https://www.tsb.org.tr> adresinden alındı

Türkiye Sigorta Birliği. (2019). *Hakkımızda*. TSB: <https://www.tsb.org.tr> adresinden alındı

Türkiye'nin Kredi Notu Kaç? (2018, Ağustos 19). paraborsa.net:
<https://www.paraborsa.net> adresinden alındı

UluslararasıTürk Ukrayna İş Adamları Derneği. (2016). Polonya ile Ticaret
Yapmak İsteyenlerin Bilmesi Gereken Birçok Şey. <http://tuid.org.ua>
adresinden alındı

Usta, Ö. (2008). *İşletme Finansı ve Finansal Yönetim*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Üstünel, İ. E. (2000). *Durağan Portföy Analizi ve İMKB Verilerine Uygulanması*.
Ankara: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Yayınları.

Van Der Veer, K. J. (2010). *The Private Credit Insurance Effect on Trade*. De
Nederlandsche Bank. Amsterdam: DNB Working Paper No:264.

Verband der Vereine Creditreform e.V. . (2018). *Statistisches Bundesamt*.
Wiesbaden.

Verband der Vereine Creditreform e.V. (Wiesbaden). *Statistisches Bundesamt*.
2017.

Yıldırım, S. (2010). 2008 Yılı Küresel Ekonomi Krizinin Dünya ve Türkiye Ekonomisine Etkileri. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, ss:47-55.

ÖZGEÇMİŞ

Adı ve Soyadı: Hazal TEMEL

Doğum Yeri ve Tarihi:30.12.1988, Malatya

Öğrenim Durumu:

Lisans	Türk Dili ve Edebiyatı	Hacettepe Üniversitesi	2006-2010
Yüksek Lisans	İşletme Yönetimi	Atılım Üniversitesi	2016-2019
Erasmus	Uluslararası Lojistik	International University of Logistics and Transport	2017
ACCA Sertifikası	Finans&Muhasebe	Tescil Edilmiş Ruhsatlı Muhasebeciler Birliği	2018-Devam ediyor.

İş Deneyimi:

Shell Polska Sp.z.o.o.	Kredi Değerlendirme Analisti	02.11.2017-Devam ediyor.
Dış Ticaret Bilgi Merkezi Ltd. Şti.	Kıdemli Mali Analist	04.04.2012-27.12.2016
Arber Kongre Hizmetleri Ltd. Şti.	Muhasebe Yetkilisi	01.06.2011-03.04.2012
Türkoğlu YMM Ltd. Şti.	Muhasebe Elemanı	01.06.2010-31.05.2011

Yabancı Diller: İngilizce, Lehçe

E-posta: hazaltemell@gmail.com

Telefon: +48 732 991 426

Hazal Temel

ORIJINALLIK RAPORU

%**5**

BENZERLIK ENDEKSİ

%**4**

İNTERNET
KAYNAKLARI

%**1**

YAYINLAR

%**2**

ÖĞRENCİ ÖDEVLERİ

BIRINCIL KAYNAKLAR

1

insurance-companies.co

İnternet Kaynağı

%**1**

2

Submitted to Atilim University

Öğrenci Ödevi

%**1**

3

www.coface.com.tr

İnternet Kaynağı

<%**1**

4

www.eximbank.gov.tr

İnternet Kaynağı

<%**1**

5

journal.dogus.edu.tr

İnternet Kaynağı

<%**1**

6

www.dunyadanismanlik.net

İnternet Kaynağı

<%**1**

7

acikerisim.deu.edu.tr

İnternet Kaynağı

<%**1**

8

www.monopolisigorta.com

İnternet Kaynağı

<%**1**

9

www.coface.com.sg

İnternet Kaynağı

<%**1**