

Türkiye’de Alacak Sigortası Üzerine Bir İnceleme ve Yarı Yapılandırılmış Nitel Görüşme Tekniği ile Sektör Araştırması

An Examination of Credit Insurance in Türkiye and Sector Research through Semi-Structured Qualitative Interview Technique

Muharrem UMUT^a Nuriye VAROL GÖNEN^b

^a Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Finansal Bilimler Fakültesi, Ankara, Türkiye, muhammed.umut@hbv.edu.tr

^b Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, Finansal Bilimler Fakültesi, Ankara, Türkiye, nuriye.varol@hbv.edu.tr

MAKALE BİLGİSİ	ÖZET
Anahtar Kelimeler: Finansal sigortalar Alacak Sigortası Sigorta şirketleri KOBİ Nitel Araştırma Yarı-Yapılandırılmış görüşme	Amaç – Türkiye sigortacılık sektöründe trafik, kasko gibi sigortalardan farklı olarak finansal sigortalara yönelindiği ve derinleşme sağlanmaya çalışıldığı görülmektedir. Zira henüz yeni bir sigorta olmasına rağmen önünde büyük bir potansiyele sahip ve finansal sigortalar arasında yer alan alacak sigortasına sigortacılar tarafından ilgi gösterilmektedir. Alacak sigortası, sigortalının mal ve hizmet satışı sağladığı alıcı şirketlerden olan parasal alacaklarına karşı satıcıya koruma sağlayan bir finansal sigorta branşıdır. Ülkemizde bu alanda faaliyet gösteren şirketlerin sayısı başta KOBİ’ler olmak üzere oldukça yüksektir. Dolayısıyla bu sigortanın geliştirilmesi ve sektörde çalışan tüm hayat dışı sigorta şirketlerince sunulması büyük önem arz etmektedir. Yöntem – Çalışmada alacak sigortasının sektördeki mevcut durumunu ortaya koymak, uygulamada karşılaşılan sorunları, engelleri ve fırsatları tespit etmek ve çözüm sunmak amacıyla bu alanda sigorta sunan sigorta şirketleriyle yarı-yapılandırılmış nitel görüşme tekniği yöntemi kullanılmıştır. Bulgular – Alacak sigortasının, ticari ve devlet destekli olarak iki farklı türde uygulandığı ve DDAS ürünün KOBİ’lere ve ticari ürünün ise kurumsal firmalara sunulduğu, finansal bir ürün olduğu için risk içerdiği, bu nedenle belirli kriterleri sağlayan ve finansal bilgilerine erişim sağlanan firmalara sunulduğu, Covid-19 sonrası talebin arttığı ancak yeterli olmadığı, ilave yasal düzenlemelerin yapılması gerektiği, dağıtım kanallarının anılan sigortada özel olarak bilgilendirilmesi gerektiği, ürünün gelişimiyle birlikte ihracat tarafına ve böylece ekonomiye büyük katkısı olacağı anlaşılmaktadır. Tartışma – Uygulayıcılar nezdinde yapılan çalışma kapsamındaki sektör araştırmasının sigorta şirketleri, kamu otoritesi ve diğer sektör paydaşlarına yol gösterici ve katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir.
Gönderilme Tarihi 2Mayıs 2024 Revizyon Tarihi 10Aralık 2024 Kabul Tarihi 15Aralık 2024	
Makale Kategorisi: Araştırma Makalesi	
ARTICLE INFO	ABSTRACT
Keywords: Financial insurances Credit insurance Insurers Qualitative Research Semi-Structured Interview	Purpose – It is observed that the Turkish insurance sector is shifting towards financial insurance, such as credit insurance, as opposed to traditional types like traffic and motor insurance, aiming for greater depth. Despite being a relatively new type of insurance, credit insurance, which falls under the category of financial insurance, is attracting significant interest from insurers due to its substantial potential. Credit insurance is a branch of financial insurance that provides protection to the seller against monetary receivables from buyer companies to whom the insured sells goods and services. The number of companies operating in this field, particularly among SMEs, is quite high in our country. Therefore, the development of this insurance and its provision by all non-life insurance companies in the sector is of great importance. Design/methodology/approach - In this study, a semi-structured qualitative interview technique was used with insurance companies offering credit insurance to reveal the current state of credit insurance in the sector, identify problems, obstacles, and opportunities encountered in practice, and propose solutions. Findings – It is understood that credit insurance is implemented in two different types: commercial and state-supported. The State-Supported Credit Insurance (SSCI) product is offered to SMEs, while the commercial product is offered to corporate firms. Since it is a financial product, it involves risk and is therefore offered to companies that meet certain criteria and whose financial information is accessible. The demand for credit insurance increased post-Covid-19 but remains insufficient. Additional legal regulations are necessary, and distribution channels need to be specifically informed
Received2May2024 Revised10December2024 Accepted15December2024	
ArticleClassification: ResearchArticle	

Önerilen Atıf/Suggested Citation

Umut, M., Varol Gönen, N. (2024). Türkiye’de Alacak Sigortası Üzerine Bir İnceleme ve Yarı Yapılandırılmış Nitel Görüşme Tekniği ile Sektör Araştırması, İşletme Araştırmaları Dergisi, 16 (4), 2271-2286.

about this insurance. With the development of the product, it is expected to significantly contribute to exports and, consequently, the economy.

Discussion – The sectoral research conducted among practitioners within the scope of this study is considered to provide guidance and contribute to insurance companies, public authorities, and other sector stakeholders.

1. Giriş

Ülkemizde ihracat verileri ödeme şekillerine göre incelendiğinde, açık hesap karşılığında gerçekleştirilen ihracat gelirlerinin toplam ihracat gelirinin yarısından fazlasını oluşturduğu görülmektedir (Demiral, 2018, s. 262). Vadeli alacakların zamanı geldiğinde tahsilatının yapılıp yapılamayacağı firmalar için belirsizlik oluşturmaktadır. Zamanında tahsil edilemeyen alacaklar da firmaların likidite sıkıntısına yol açmaktadır. Bu nedenle bu risklerin ortadan kaldırılmasına yardımcı olacak bir risk yönetim sistemine ihtiyaç duyularak alacak risklerine yönelik bir ürün bazında alacak sigortası ihdas edilmiştir.

Bina tamamlama, kefalet sigortası gibi finansal sigortalar arasında yer alan alacak sigortası, firmaların hem yurt içindeki hem de yurt dışındaki alacaklarını tahsil edememe riskine karşı güvence sağlayan bir sigorta çeşididir. Bu ürün finansal bir ürün olmakla birlikte yapısı ve sunduğu teminat içeriği gereği sadece ticari işletmelere sunulan bir sigorta ürünüdür. Türkiye’de alacak sigortası temelde iki farklı şekilde sunulmaktadır. Birinci şekli, ülkemizde kurulu yabancı sermayedar tarafından kurulan Coface Sigorta, Atradius Sigorta ve EulerHermes (AllianzTrade) Sigorta şirketlerince sunulan ticari alacak sigortası ürünüdür. İkinci şekli ise, devlet desteği verilen Devlet Destekli Alacak Sigortası (DDAS) ürünüdür. Bu sigorta ilk olarak Bakanlar Kurulu kararıyla 2018 yılında ihdas edilmiş ve 24 Aralık 2018 yılında ise ilk tebliğ yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Devlet desteği verilen sigorta ürününün iş ve işlemlerinin yürütülmesini teminen genelde kamu otoritesi tarafından sigorta sektöründe faaliyette bulunan bir şirkete devredilmekte ve bu şirket işletici şirket konumunda olmaktadır. DDAS ilk kurulduğunda işletici şirket olarak Halk Sigorta A.Ş. seçilmiş 2020 yılı içerisinde ise Türk Reasürans AŞ’ye verilmiş olup halen bu şirket tarafından yönetilmektedir. Alacak sigortasıyla ilgili farklı bir ürün veya yapı olarak Türk Reasürans A.Ş. bünyesi altında reasürans kapasitesi sunulmaktadır. Bu türde özellikle KOBİ segmentine yönelik ticari alacak sigortası sunulmakta olup reasürans brokerleri ya da sigorta şirketlerinden gelen ihtiyari teminatlar verilmektedir.

Çalışmanın amacı, Türkiye’de alacak sigortasıyla ilgili piyasadaki farklı uygulamalarının araştırılması ve alacak sigortasının kapsamı, hedef kitlesi, karşılaşılan sorunlar gibi hususlarda inceleme yapmaktır. Bu amaç doğrultusunda çalışmada üç temel araştırma sorusu bulunmaktadır. Bunlardan birincisi Türkiye’de alacak sigortası piyasasının mevcut durumunun, ikincisi, Covid-19 salgınının alacak sigortası piyasası üzerindeki etkileri ve üçüncüsü ise alacak sigortası piyasasının önündeki engelleri ve/veya fırsatları tespit etmektir. Literatür araştırması sonucunda Türkiye’de alacak sigortası piyasası ile ilgili çalışmaların oldukça sınırlı olduğu anlaşılmıştır. Bu nedenle çalışmanın alacak sigortası ile ilgili gerek literatüre gerek uygulayıcılar konumundaki şirketlere ve gerekse düzenleme yapılmasını teminen kamu otoritesine katkı sağlaması beklenmektedir. Çalışmanın bir sonraki bölümünde alacak sigortasına ilişkin literatür araştırma sonuçlarına yer verilmekte ardından alacak sigortasının önemi ve dünyadaki durumu ortaya konulmaktadır. Ardından uygulamada alacak sigortasının mevcut durumu ve karşılaşılan sorunların tespiti ve çözüm önerilerinin sunulmasını teminen çalışmada kullanılan görüşme soruları ve veri toplama yöntemi hakkında bilgi verilmekte ve araştırmanın bulguları ele alınmaktadır. Çalışmanın son bölümünde ise sonuç ve değerlendirme sunulmaktadır.

2. Literatür İncelemesi

Yeşilyaprak (2018) çalışmasında, dünyadaki ihracat kredi kuruluşlarından örnekler incelenmiş, en iyi uygulamaları tespit edilerek Türk Eximbank bünyesinde uygulanmasına yönelik öneriler sunulmuştur. Çalışmada, hizmet ihracatına yönelik alacak sigortası örnekleri olarak Serv (İsviçre) ve K-Sure (Güney Kore) incelenmiştir. Çalışma sonucunda, Türk hizmet ihracatçısı firmaların, dünyada benzer alanlarda faaliyet gösteren firmaların alacak sigortası desteklerinden nasıl faydalandıkları ve alanında uzman personellerin istihdamının önemi vurgulanmıştır.

Eke (2013) tarafından yapılan çalışmada, kredi sigortalarının şirketlere sağladığı faydalar incelenerek, bu sigorta ürününün ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ampirik verilerle analiz edilmiştir. Çalışmada, ağırlıklı olarak yurtiçi risklere güvence sağlanan özel sektör pazarı ile özel sektör ve Türk Eximbank’a ait verilerin

tümü ayrı ayrı analiz edilmiş analiz yöntemi olarak Granger nedensellik testi kullanılmıştır. Analiz sonucunda, kredi sigortası sektöründe meydana gelen gelişimin her iki alternatifte de ekonomik büyümeyi etkilediği tespit edilmiştir.

Qin ve diğerlerinin (2022) yapmış oldukları çalışmada, sermayesi kısıtlı bir tedarikçi ve sermayesi kısıtlı bir perakendeciden oluşan bir tedarik zincirinde ticari kredi sigortasının rolü incelenmiştir. Araştırma sonucunda, tedarikçinin başlangıç sermayesi yeterli olmadığında, ticari kredi sigortası kullanımının perakendecinin ticaret miktarını ve beklenen kârını azaltabileceği tespit edilmiştir. Çalışmada ayrıca, sigorta şirketinin beklenen getirisini pozitif tutması gerekiyorsa ve sigorta primini yatırma imkânı yoksa, eşik belirli bir aralığın dışında olduğunda, marjinal finansman maliyeti ne kadar olursa olsun tedarikçinin asla ticari kredi sigortasını satın almayacağı ortaya çıkmıştır.

Kara (2022) çalışmasında, *“Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Ticari Alacak Sigortası Sunulmasını İçeren Devlet Destekli Sistemin Çalışma Usul ve Esaslarına Dair Tebliğ”* değerlendirilmiştir. Çalışmada, alacak sigortası ürünü pazarlanan müşterilere güvencenin yanı sıra alacak yönetimi, müşteri bilgileri, vadeli satış limitleri belirleme ve alacak riskinin takip edilmesi hizmeti gibi yan hizmetler sunulduğu ancak KOBİ’lerin sunulan bu hizmetleri çok fazla değerlendirmedikleri görülmüştür. Ayrıca devletlerin sigorta şirketlerine reasürans sağlayarak gerekli desteği verebildiği ve sigorta şirketlerini sisteme dahil olmaları için desteklediği belirtilen çalışmada, yapılan düzenlemeler sayesinde KOBİ’lerin ticari alacak sigortasına erişimi önündeki engellerin kaldırılmaya çalışıldığı ifade edilmiştir.

Li, Zhen ve Cai (2016) tarafından yapılan çalışmada, Stackelberg oyunu ve zarardan kaçınma teorisi, ticari kredi sigortasını da içeren bir gazeteci modeli oluşturulmasını teminen kullanmış ve böylece üreticinin optimal sigorta kapsamı ve toplam satışları araştırılmıştır. Farklı riskten kaçınma durumları altında bankanın faiz oranı kararı da karakterize edilen çalışmada, zarardan kaçınan bir bankanın belirlediği faiz oranının, riskten kaçınan bir bankanın belirlediği faiz oranına eşit veya bundan daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Çalışma sonucunda ayrıca, ticari alacak sigortasının kullanılmasının, üreticinin satışlarını artırmasına ve temerrüt riskini önemli ölçüde azaltmasına yardımcı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Li, Bi ve Song (2020) ise yaptıkları çalışmada, bir perakendeci, bir üretici ve bir sigortacıdan oluşan sermaye kısıtlı tedarik zincirinde ticari kredi sigortasının rolünü ve perakendeci ile üreticinin sigorta stratejisi analiz edilmiştir. Araştırma sonucunda üreticinin zarardan kaçınma eğilimi yüksek olduğunda veya perakendecinin başlangıç sermayesi düşük olduğunda ticari alacak sigortasının benimsendiği ve bununla birlikte perakendecinin sipariş miktarını, her bir tedarik zinciri katılımcısının performansını ve tedarik zinciri verimliliğini artırdığı tespit edilmiştir.

Çetiner ve Eke’nin (2018) çalışmasında, özel ve resmi destekli ihracat kredi kuruluşlarının sunmuş olduğu sigortalı açık hesap ticaretinin hem ihracatın gelişimine hem de uluslararası ticaretin gelişimine etkisini araştıran çalışmaları incelemiştir. Çalışmada ayrıca, sigortalı ihracatın ekonomik büyümeye etkisini değerlendirmek amacıyla ihracat artışının ekonomik kalkınmaya etkisi araştırılmıştır. Çalışmanın sonucunda, sigortalanan kredili satışların ticari akımları desteklediği ve buna bağlı olarak da tedarik zincirinin büyümesine katkı sağlandığı belirtilmiştir. Bu katkı sonucunda ticaret hacminin artması ve ekonomik büyümenin desteklemesi beklenmektedir.

Dankiewicz(2020) çalışmasında ise, Polonya'daki iflas olgusu ve iflasın boyutu ile ticari alacak sigortası kullanarak alacakların güvence altına alınmasının maliyeti arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Araştırma, Polonya'da ekonominin çeşitli sektörlerinde faaliyet gösteren 8223 kuruluştan oluşan bir örneklem üzerinde gerçekleştirilmiş sonuçlar Kruskal Wallis ANOVA testi ve Spearman'ın sıra korelasyonu kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda, ticari kredi sigortası brüt yazılan prim miktarındaki değişim ile inşaat sektöründeki iflas sayısı arasında yüksek düzeyde bağımlılık tespit edilmiştir.

Sokolovska’bub(2017) çalışmasında, dünyadaki ticari alacak sigortasının kavramsal arka planının analizi sunulmuştur. Çalışmada, sigorta piyasalarında ters seçim ve ahlaki tehlike gibi asimetric bilgi nedeniyle ortaya çıkan sorunlar analiz edilmiştir. Ayrıca dünya çapındaki ülkelerde ticari alacak sigortasının gelişiminin ana aşamaları tartışılmış, karşılaştırmalı ve grafiksel analiz kullanarak, farklı ticari alacak sigortası türleri için talep ve tahsilat dinamikleri değerlendirilmiştir. Çalışma sonucunda, son yıllarda orta ve uzun vadeli ticari

kredilerde ticari riske ilişkin iddiaların toparlanmaları aştığını, politik riskle birlikte ise ters eğilimin devam ettiği tespit edilmiştir.

Demiral (2018) çalışmasında, açık hesap karşılığı gerçekleştirilen ihracat sonucunda ne tür risklerle karşı karşıya kalındığı, ihracatçıların bu tür riskleri nasıl asgari düzeye indirebileceklerini incelemiştir. Çalışmada ayrıca, ihracat kredi sigortası uygulamalarının ihracatın gelişimine katkıları ortaya konularak, Türk Eximbank'ın ihracatçılar açısından önemine değinilmiştir.

Tiwari ve Parto (2019) çalışmasında, kredi finansmanı ile ilgili sistematik risklerin, herhangi bir finansal kriz sırasında ve sonrasında akademik alanda önemli ilgi gördüğünü ancak, sigortanın rolünün kriz bağlamında yeterince incelenmediğini belirtmiştir. Çalışmanın bulguları, bu konulardaki önceki araştırma makalelerinin sonuçlarına dayanmaktadır. Araştırma makaleleri, G7 ekonomileri için 2000-2014 yıllarına ait çeşitli çevrimiçi veri tabanlarından toplanmıştır. G7 grubundaki yedi ülkenin tamamının analizi, sigorta piyasalarının da genişlemeci para politikası rejimleri altında kredi krizini yoğunlaştırmada önemli rollere sahip olduğu tespit edilmiştir. Ancak, yapısal farklılıklar nedeniyle, sigorta piyasalarının kredi krizini yoğunlaştırmadaki rolünün güçlü yönleri çok farklı olduğu görülmektedir.

Van der Veer (2015) çalışmasında, 1992'den 2006'ya kadar olan dönemde dünyanın önde gelen özel ticaret kredisi sigortacıları tarafından sigortalanan dünya çapındaki ihracatlara ilişkin benzersiz bir ikili veri kümesi kullanmıştır. Çeşitli ticaret modellerini uygulayarak, özel ihracat kredi sigortasının ihracat üzerinde olumlu ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğunu tespit etmiştir. Çalışma sonucunda, özel ihracat kredisi sigortasının ihracat üzerindeki etkisinin, sigortalanan ihracat değerinden daha büyük olduğu belirtilmiştir.

3. Alacak Sigortasının Önemi

Yang, Bakshi ve Chen (2020) alacak sigortasını, tedarikçiler tarafından kredi alıcılarının ödeme temerrüdünü garanti altına almak için yaygın olarak kullanılan bir risk yönetim aracı olarak tanımlamaktadır. Li ve diğerlerinin (2016) yaptıkları çalışmada, tedarikçilerin ödeme yapmama riskini önlemek ve banka finansmanına kolay erişim sağlamak için bir sigorta poliçesi ve risk yönetim aracı olan alacak sigortasını satın alabileceklerini ifade etmektedir. Sokolovska (2017) ise çalışmasında paydaşların ticaret hacimlerini en üst düzeye çıkarmak ve aynı zamanda ihracatçıların risklerini en aza indirmek için ticari kredi sigortasını kullandığı belirtilmektedir.

Bu ürün ile sunulan teminat, işletmelerin herhangi bir teminata bağlı olmadan yapmış olduğu vadeli satışlardan doğacak alacağın ödenmeme riskinin güvence altına alınması olup, bu teminat ile kredi limiti verilmiş bir alıcı firmanın iflas, konkordato, tasfiye ve benzeri yasal süreçler ile temerrüde karşı sigortalanmaktadır (DDAS, 2024). Alacakların şirket bilançolarındaki payının ortalama olarak %30-%40 civarında olması, tahsilat problemlerinin şirket likiditesini ve karlılığını olumsuz etkilemesi alacakların yönetiminin KOBİ'ler için daha önemli hale getirmiştir. Dünyada genel olarak bakıldığında cirosunun %80'i, firmanın müşterilerinin %20'si tarafından sağlanmakta ve dünyada ticaretin yaklaşık olarak %80'inin açık hesap ve vadeli olarak yapıldığı düşünüldüğünde etkin bir alacak yönetim mekanizmasının kurulmasının gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Şirketlerin yaşadığı iflasların yaklaşık %25'i tahsil edilmeyen tutarlarsebebiyle gerçekleşmesi, şirket iflaslarında da durumun benzer olduğunu göstermektedir (Umut, 2022, s. 404). Alacak yönetiminin neden önemli olduğu ile ilgili bir örnek vermek gerekirse, 10 Milyon TL ortalama cirosu olan ve %5 kar marjı ile satış yapan bir KOBİ'nin 20.000 TL'lik bir faturayı tahsil edememesi durumunda ortaya çıkan zarardan kurtulması için 400.000 TL'lik satış gerçekleştirmesi gerekmektedir. Aynı KOBİ firması için en yüksek alıcı riskinin 1 Milyon TL olması ve bu müşterinin satıcıya karşı borucunu ödememesi durumu, bir yıl içerisinde elde edilmesi tahmin edilen kârdan çok daha yüksek bir zararla karşı karşıya kalınmasına neden olabilmektedir. Bu soruna çözüm olarak önemli bir risk yönetim sistemi olarak devlet destekli alacak sigortası geliştirilmiştir (Umut, 2022).

Geliştirilen bu sistem ile işletmelerin tahsil edemediği alacakların olması durumunda, bu alacakların önemli bir kısmının "Devlet Destekli Alacak Sigortası Havuzu" tarafından karşılanması sağlanmaktadır (DDAS, 2024). Bu sigorta ürünü, 04/06/2018 tarihli ve 2018/11892 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Ticari Alacak Sigortası Sunulmasını İçeren Devlet Destekli

Sistemin İşleyişine Dair Tebliğ” ve 24/12/2018 tarihli ve 30635 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan alacak sigortası tebliğ ile 01/01/2019 tarihinde fiilen yürürlüğe girmiştir.

Sistem, devlet destekli alacak sigortası ürünü alan KOBİ, şirkete önemli derecede risk yönetimi hizmeti sunmaktadır. Mevcut ve dönem içindeki yeni alacaklılar için değerlendirme yaparak sigortalıyı bilgilendirmektedir. Bu ürün, sadece alacakların tahsilat riskine karşı teminat sağlayan basit bir sigortacılık ürünü olmayıp alacak sigortasını sunan sigortacı, alacak sigortası yaptıran KOBİ’ye ödeme geçmişi kötü şirketlerle ticaret yapmaktan kaçınmasına yardımcı olacak bilgiler vermekte ve daha iyi müşterilerle çalışması konusunda bir nevi erken uyarı vazifesi görmektedir.

Ayrıca, gerektiğinde müdahale edilmek suretiyle, mevcut alıcıların etkinliğinin artırılması sağlanmaktadır. Buna rağmen ödenmeyen bir fatura olması durumunda ise sigorta şirketi tarafından sigortalı nam ve hesabına tahsilat hizmeti yürütülmekte ve tahsilatın uzun sürmesi veya gerçekleşmemesi halinde tazminat ödemesi yapılmaktadır. Bir başka ifadeyle sigorta tazminatı sürecin en son halkasını oluşturmakta, öncesinde verilen hizmetler sigortalı firmalara önemli katkılar sunmaktadır.

Kobilere sunulmakta olan işyeri sigortasında KOBİ’lerin binaları, makine ve cihazları, demirbaşları ve stokları teminat altına alınmaktadır. Ancak, sayılan bu kıymetler bir nevi firmanın kontrol sahasında bulunan mallardır. Alacaklar ise tüm ülkeye hatta dünyaya yaygın bir şekilde bulunabilmekte olup sigortalanmaması durumunda firmaların üzerinde kontrolünün en az olduğu varlıkların sigortalanmaması anlamına gelmektedir. Şirketler sistem sayesinde alacaklarının tahsil edilmemesi durumunda dahi, belirli bir süre sonra tazminat ödemesi alacaklarından faaliyetlerini sürdürmeye devam edebilecektir. Kredi limiti tahsis sürecinde ticaret yapılan işletmeleri değerlendirerek riskli alıcılar konusunda sigortalıyı uyarmaktadır. Alacağın tahsil edilememesi halinde ilk etapta sigortalıdan hiçbir ek ücret talep etmeden sulh, arabuluculuk ve hukuki işlem faaliyetleriyle alacağı temin etmeye yönelik faaliyetlerde bulunmaktadır. Alacağın temin edilememesi halinde belirtilen usullerce tazminat ödemesi yapar ve alacakla ilgili hukuki süreci devam ettirerek tahsilatın gerçekleştirilmesine yönelik çalışmaları yine hiçbir ücret talep edilmeden yapılmaktadır.

Başvurusunun kolay, hızlı ve pratik olması ve bildirim ekranlarının varlığıyla zaman tasarrufunun sağlanması, yeni müşterilerin kabul sürecini güvenli hale getirerek sigortalının yeni iş sözleşmelerine girmesi isteğinin önünü açmaktadır. Kısacası tahsilat sorunlarını bir kenara bırakarak işine güvenle odaklanmak isteyen mikro, küçük ve orta ölçekli işletmeler için büyük önem arz etmektedir. İşletmelerin daha uzun vadeli ve daha riskli ödeme imkanlarına sahip olması rakiplerine karşı rekabet üstünlüğü elde etmesini sağlamakta, mevcut pazarlardaki payını arttırmasına ve gelişen yeni piyasalara yönelmesine imkan tanımakta olup nihayet söz konusu pazarlarda kalıcılıklarını sağlayabilmektedir (Erkök & Yıldırım, 2019, s. 79-80). Kobilere Yönelik Devlet Destekli Alacak Sigortaları adından da anlaşıldığı gibi devlet desteği görmektedir. Bu ürün için devlet desteği tarım sigortaları havuzunda olduğu gibi prim bazında olarak değil reasürans desteği olarak verilmektedir.

Anılan sigorta müşterilerinin analiz edilmesi ve finansal durumlarının izlemesi şirketin risk yönetimi için önemli olmakla birlikte öngörülme tahsilat problemlerine karşı koruma sağlayarak, şirketin finansal yapısını güçlendirmektedir. Ayrıca şirket bilançosunun aktif kalitesinin yükselmesine yardımcı olarak bankalar ve finansal kuruluşlar nezdinde kredibilitesini artırmaktadır. Bunlara ek olarak, alacak yönetiminin bir kenara bırakılarak şirketin asıl faaliyet alanına odaklanmasını sağlamaktadır. Yeni müşterilerinin bulunmasına bağlı olarak satışların artırılması ve şirketin büyümesine katkı sağlamasının yanı sıra sorunlu alacakların olması durumunda önemli bir süreç olan hukuki takip işlemlerinin işletme adına sigorta şirketinin avukatları tarafından yürütülmesine olanak tanımaktadır.

4. Dünyada Alacak Sigortası

Alacak sigortası 20. yüzyılın başından itibaren, dünya ticaretinin gelişmesinde ve finansmanında kullanılan en etkin araçlardan biri haline gelmiştir. Özellikle İkinci Dünya savaşı sonrasında yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır. Alacak ve yatırım sigortası uygulamalarında küresel ölçekte standartların oluşturulması amacıyla 1934 yılında Berne Birliği (Uluslararası Kredi ve Yatırım Sigortası Kuruluşları Birliği) kurulmuştur. Günümüz itibarıyla 83 üyesi bulunan birlik üye ülke ihracat destek kuruluşları arasında bilgi akışı ve işbirliği sağlanmasına imkan tanımaktadır. Berne Birliği’nden elde edilen verilere göre, birliğe üye sigorta

kuruluşlarının 2017 yılında bankalara, ihracatçılara ve yatırımcılara 2.3 trilyon dolar tutarında alacak/yatırım sigortası sağlanmıştır (Erkök & Yıldırım, 2019, s. 80-81).

Dünya Ticaret Örgütü istatistiklerine göre bu tutarın dünya mal ve hizmet satışların/yatırımların yaklaşık %13'üne denk geldiği görülmektedir. Alacak sigortasının yoğun olarak yapıldığı ülkeler arasında Çin (SINOSURE), Japonya (NEXI) ve AB (başlıca İtalya'da SACE, İngiltere'de UKEF, Belçika'da CREDENDO olmak üzere) sayılabilmektedir. Bu ülkelerde birçok kuruluş tarafından alacak sigortası yapılmaktadır.

Dünya'da alacak sigortası hem devlet kurumları hem de özel sigorta şirketleri tarafından sunulmaktadır. Ancak devlet kurumları tarafından sağlanan teminatın daha çok ihracatı teşvik etmek için uzun vadeli yatırım ürünlerine güvence sunduğu görülmektedir. Bu teminatla birlikte ayrıca emtia ihracatından doğan ticari alacaklara yönelik teminat sağlanmaktadır.

ABD'de US Exim, Almanya'da Hermes, Fransa'da Coface, İspanya'da Cesce, İtalya'da Sace, Çin'de Sinosure bu kurumlara örnek olarak verilirken ülkemiz de ise bu sigortayı sunan kuruma Türk Eximbank örnek verilebilir. Bu kuruluşlar arasında yer alan EulerHermes ve Coface gibi bazı kuruluşlar zamanla kısa vadeli alacak sigortası işlerini sigorta sektörüne devretmiştir (Umut, 2022, s. 404). Sace ise halihazırda kısa vadeli ticari alacaklar alanında da sigorta hizmeti vermeye devam etmektedir.

Özel sigorta şirketleri ise hem uluslararası hem yerel ticaret nedeniyle oluşan alacaklara yönelik teminat, tahsilat ve tazminat hizmeti sunmaktadır. Sunulan bu teminat kısa vadeli (180 güne kadar) alacakları kapsamakta olup bu kapsamda ürün sunan ve dünyada bu alanda faaliyet gösteren en önemli sigorta şirketleri arasında Coface, EulerHermes ve Atradius olduğunu söylemek mümkündür. Nispeten kısa vadeli (genel olarak 180 güne kadar olan) alacakları kapsamaktadır. Bu çerçevede iş yapan sigorta şirketleri Coface, EulerHermes ve Atradius olduğunu söylemek mümkündür. Bu üç şirket hali hazırda ülkemiz sigortacılık piyasasında faaliyet göstermekte ve teminat sunmaktadır.

Dünyada 100 yılı aşkın süredir var olan ve uygulanmaya devam eden alacak sigortasının kıta Avrupası ülkelerinde ülkemize kıyasla daha ileri seviyede olduğu görülmektedir. Bu ifadeyi sayısallaştırmak gerekirse, alacak sigortası ile sunulan teminat tutarının gayri safi hasılaya oranı ülkemizde yaklaşık yüzde 2 iken gelişmiş ülkelerde bu oran yüzde 10 ile yüzde 15 civarındadır (Eke, 2013). Ülkemizde firmalar, alacaklarının risk yönetiminin çözümünde DBS, çek, faktöring, mal alımı teminat mektubu, ipotek gibi ürünleri yaygın olarak kullanmaktadır. Ancak kullanılan bu çözümlerin her biri alıcının (müşteri, borçlu) bir teminat vererek ve ilgili finansal firmadan (banka vs.) temin ederek satıcıya ödeme garantisi sağlayabilmesidir. Keza bu uygulama alıcı üzerinde hem maliyet hem de komisyon yükü yaratmaktadır.

Alacak sigortası alıcı adına satıcıya bir teminat sağlamasına rağmen alıcının ne komisyon ödemesi ne maddi teminat sunması ne de imza vermesi gibi bir durum bahis konusu değildir. Almanya'da ticari hayatta vadeli senet (çek) veya DBS (Doğrudan Borçlandırma Sistemi) gibi yöntemler bulunmadığı için peşin satışlar dışındaki vadeli satışları güvence altına almak üzere alacak sigortasına olan talep yüksek seviyededir. İtalya'da da ülkemize benzer şekilde geçmişte vadeli senet (çek) uygulanmaktayken zaman içerisinde bu senetler yerlerini alacak sigortalarına bırakmıştır.

Yabancı ağırlığının yüksek olduğu ilaç sektöründe ürünün kullanımının daha yaygın olduğu bilinmektedir. Vadelerin genellikle uzun olduğu, mobilya, halı, tarım, tekstil gibi sektörlerde ise daha az kullanım bulunmaktadır. Diğer yandan üretimin ve satışın çok iyi yapılandırıldığı, ön sipariş bazlı çalışılan, sektördeki tarafların daha stabil olduğu otomotiv tarafında (üretici ve bayi arasında) çok daha az kullanım varken, otomotiv yan sanayinde daha yaygın olarak kullanılmaktadır.

Özellikle kriz dönemlerinde alacak sigortalarının katma değeri daha çok anlaşılmıştır. 2008 ve 2009 yıllarında alacak sigortası şirketleri 9 milyar Avronun üzerinde tazminat ödemesi gerçekleştirmişlerdir. Alacak sigortasında trendler ekonomiye bağlı olarak hızla değişmektedir. Dünyadaki uygulamalarına baktığımızda, 2008 yılında dünya genelinde yaşanan finansal kriz esnasında bazı ülkelerin KOBİ'leri desteklemek amacıyla ihracat kredi bankaları veya başka kamu kuruluşları aracılığıyla kredi sigortası kapsamında destek sağladığını görüyoruz. Söz konusu dönemde; Belçika, Fransa, Almanya, İspanya, İngiltere ve Kanada tamamlayıcı olarak veya kül halinde yurt içi vadeli satışlarda kredi sigortası poliçesi bulunan KOBİ'lere destek sağlamaya başlamıştır. Bu destek belirli ciro ölçeğindeki KOBİ'ler için sigorta şirketi ile paylaşmalı olarak teminat verilmesinden, finansal kriz nedeniyle meydana gelen yeni riskler nedeniyle sigorta sektörü tarafından

teminat verilemediği hallerde teminat sağlanmasına, ya da oluşan pazar boşlukları için sigortacılık sektörüne reasürans desteği verilmesine kadar uzanmaktadır.

5. Yöntem

Çalışmanın bu kısmında, araştırmanın modeli, evren ve örnekleme, veri toplama aracı ve verilerin analizi ele alınmaktadır.

5.1. Araştırmanın Modeli

Araştırma modeli olarak yarı-yapılandırılmış görüşme tekniği dikkate alınarak nitel veri toplama yöntemi kullanılmıştır. Çalışmada, üç temel araştırma sorusu çerçevesinde yarı-yapılandırılmış görüşmeler ile elde edilen veriler analiz edilmiş ve değerlendirilmiştir. Araştırma modelinin ve tekniğinin kapsamında oluşturulan sorular şunlardır:

1. Türkiye’de Alacak Sigortası Piyasasının Mevcut Durumu Nedir?
2. Covid-19 Salgınının Türkiye’de Alacak Sigortası Piyasası Üzerindeki Etkileri Nelerdir?
3. Türkiye’de Alacak Sigortası Piyasasının Önündeki Fırsatlar ve/veya Engeller Nelerdir?

5.2. Evren ve Örneklem

Türkiye’de alacak sigortası piyasasının arz tarafını sigorta şirketleri, sigorta aracıları (sigorta acentesi ve brokeri) ve reasürörler oluşturmaktadır. Türkiye’de alacak sigortasına ilişkin deneyimlerin ve görüşlerin elde edilmesi amacıyla arz yönlü aktörlerden olan hayat dışı sigorta şirketleri ve reasürans şirketlerinin alacak sigortası konusunda uzman yöneticileriyle yarı-yapılandırılmış görüşmeler yapılmıştır.

Araştırmanın evrenini Türkiye’de faaliyet gösteren ve alacak sigortası ürününü sunan on bir sigorta şirketi oluşturmaktadır. Bu sigorta şirketleri ile irtibata geçişmiş altı şirket görüşmeyi kabul etmiştir. Araştırmanın örneklemini görüşmeyi kabul eden altı sigorta şirketi ve bir reasürans şirketi oluşturmaktadır. Örneklemde yer alan sigorta şirketleri kredi sigortası pazarında yaklaşık %70’lik bir paya sahip olması nedeniyle araştırmanın evrenini temsil etme kabiliyetine sahiptir.

5.3. Veri Toplama Aracı

Nitel veri toplama yönteminin kullanıldığı bu çalışmada, Franke (2017) ile Varol Gönen ve Öner Kaya (2023) tarafından yapılan çalışmalar takip edilmiş olup veriler yarı-yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılarak sağlanmıştır. Görüşme soruları, Franke (2017) ile Varol Gönen ve Öner Kaya (2023)’nın yaptığı çalışmalardan yararlanılarak ve alacak sigortasının kendi özgü koşulları dikkate alınarak hazırlanmıştır. Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Etik Komisyonu’nun 20.09.2023 tarih ve 08 sayılı toplantısında etik kurul izni alınmıştır.

Yarı-yapılandırılmış görüşme tekniğinde kullanılan sorular şunlardır:

1. Ticari alacak sigortasını sunuyor musunuz?
2. Ticari alacak sigortasını talep eden bireylerin/işletmelerin yerine getirmesi gereken şartlar var mıdır? Sigortayı sunmaya yönelik ön koşullarınız/kriterleriniz nelerdir?
3. Ticari alacak sigortası fiyatlandırma süreciniz hakkında bilgi verebilir misiniz? Örneğin, fiyatlandırma sürecinde hangi veri ve/veya parametreleri kullanıyorsunuz?
4. Ticari alacak sigortası kapsamında sunduğunuz teminatlar nelerdir? İsteğe bağlı teminatlar bulunuyor mu? Bu ürünün müşteriye sunduğu avantajlar (vergi, teşvik vb.) var mıdır?
5. Covid-19 dönemi sonrasında bu sigortada/üründe ciddi bir talep artışı yaşandı mı?
6. Türkiye’de ticari alacak sigortası sigorta pazarı büyüklüğü ve pazar payınız ne kadardır? Bu sigortaya ilişkin poliçe sayınıza, toplam prim üretiminize, sunulan sigorta bedeline, teminat tutarına ve ödenen hasar tutarına ilişkin bilgi verebilir misiniz? Müşterilerinizin ölçeği (küçük, orta ya da büyük ölçekli işletme) hakkında bir değerlendirme yapabilir misiniz?

7. Türkiye’de ticari alacak sigortasının yaygınlaştırılmasına engel teşkil eden sorunlar nelerdir? Bu sorunların aşılmasına yönelik ne gibi önlemler alınmaktadır ve/veya alınması gereklidir?

8. Ticari alacak sigortasının yaygınlaşması bakımından (sigorta şirketleri, sigortalılar ve kamu otoritesi bakımından ve varsa diğer yönlerden) önerileriniz nelerdir?

Türkiye’de alacak sigortası sunan şirketlere ilişkin bilgiler Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından yayınlanan istatistiki verilerden elde edilmiştir. Ayrıca, hayat dışı alanında faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin kurumsal internet siteleri incelenerek sundukları ürünler arasında alacak sigortası bulunan şirketler ile de iletişim kurulmuştur. Bu şekilde toplam on bir sigorta şirketi ve bir reasürans şirketi ile temasa geçilmiş ve bu şirketlerden altı hayat dışı sigorta şirketi ve bir reasürans şirketi (Türk Reasürans: Özel Riskler Yönetim Merkezi’nin yönetici şirketi) görüşmeyi kabul etmiştir.

Altı şirket ile görüşme uzaktan (online-gerçek zamanlı) görüşme yoluyla gerçekleştirilmiş bir şirket ise görüşme sorularını e-posta yoluyla yanıtlamıştır. Uzaktan görüşmelerin tamamına her iki yazar da katılmıştır. Yedi görüşmede yedi şirketten dokuz katılımcı ile görüşme gerçekleştirilmiştir. Görüşülen kişiler alacak sigortasından sorumlu üste düzey yönetici konumundaki kişiler olup ağırlıklı olarak genel müdür yardımcılarını yer almış, bunun dışında bazı görüşmelere müdür ve birim yöneticileri de katılmıştır. Yapılan görüşmeler ortalama bir saat sürmüş ve görüşmelerin başında katılımcılara, şirket ve katılımcı bilgilerinin gizli tutulacağı ifade edilmiştir. Çalışmada görüşme yapılan şirketlerin gizli tutulmasına yönelik olarak şirketler; Şirket 1 (Ş1), Şirket 2 (Ş2), Şirket 3 (Ş3), ..., Şirket 7 (Ş7) olarak kodlanmıştır.

Yapılan görüşmelerin tamamlanmasının ardından çalışmanın bir taslağı hazırlanmış ve katılımcılara gönderilmiştir.

5.4. Verilerin Analizi

Nitel araştırma sürecinde elde edilen veriler betimsel, içerik, söylev ve metin analizi gibi farklı ayrıştırma işlemlerine tabi tutulmaktadır (Baltacı, 2019, s. 377). Araştırmada toplanan verilerin analizinde bu analiz yöntemleri arasında yer alan betimsel analiz kullanılmıştır. Betimsel analiz, görüşme ve gözlem sonucu elde edilen verilerin düzenlenmiş ve yorumlanmış bir şekilde okuyucuya sunulmasıdır. Bu analiz yönteminde araştırmacı bulgular arasında neden-sonuç ilişkisi kurmakta ve karşılaştırma yapmaktadır. Kullanılan analiz yöntemiyle görüşme sonucu toplanan veriler üç temel araştırma sorusu çerçevesinde düzenlenmiş ve yorumlanmış bir şekilde sunulmaktadır.

6. Bulgular

Çalışmanın bu kısmında, üç temel araştırma sorusu çerçevesinde yarı-yapılandırılmış görüşmeler sonucunda elde edilen temel bulgular sunulmaktadır.

6.1. Türkiye’de Alacak Sigortası Piyasasının Mevcut Durumu

Türkiye’de alacak sigortası piyasasının mevcut durumunun ortaya koyulmaya çalışıldığı ilk araştırma sorusuna ilişkin özet bulgulara Tablo 1 ve Tablo 2’de yer verilmektedir. Tablo 1’de katılımcılar yerli ve yabancı şirket ayrımında incelendiğinde, görüşme gerçekleştirilen şirketlerin dördünün yerli sermayeli şirket, kalan üçünün ise yabancı sermayeli şirket olduğu görülmektedir. Ş1, Ş5 ve Ş6 yabancı sermayeli, Ş2, Ş3, Ş4 ve Ş7 ise yerli sermayeli şirketlerdir. Katılımcılar ile yapılan görüşmeler sonucunda elde edilen veriler incelendiğinde, Türkiye’de alacak sigortası piyasasında,

- Devlet Destekli Alacak Sigortası ve
- Ticari Alacak Sigortası

olmak üzere iki tür alacak sigortası ürünü sunulduğunu ifade etmek mümkündür. Görüşme gerçekleştirilen şirketlerden Ş5 ve Ş6, sadece ticari alacak sigortası sunduğunu ve ana pazar bölümünün büyük ölçekli işletmeler olduğunu belirtmektedir. Ş1 sadece DDAS ürününü sunmakta olduğunu ve ana pazar bölümünün KOBİ’ler olduğunu ifade etmekte, Ş4 ise, ticari alacak sigortası tarafında çok ciddi bir poliçe üretiminin olmadığını ve DDAS ürününü KOBİ’lere sunduğunu belirtmektedir. Her iki ürünü de sunan Ş2, Ş3 ve Ş7 ise, hem KOBİ’lere hem de büyük ölçekli işletmelere bu ürünlerin sunulduğunu ifade etmiştir.

Tablo 1. Türkiye’de Alacak Sigortası Piyasasına İlişkin Özet Bulgular

Sigorta Şirketi	Sahiplik Yapısı	Sunulan Alacak Sigortası Ürünü	Ana Pazar Bölümü
Ş1	Yabancı Sermayeli	DDAS	KOBİ
Ş2	Yerli Sermayeli	DDAS ve Ticari Alacak Sigortası	KOBİ ve Büyük Ölçekli İşletme
Ş3	Yerli Sermayeli	DDAS ve Ticari Alacak Sigortası	KOBİ ve Büyük Ölçekli İşletme
Ş4	Yerli Sermayeli	DDAS	KOBİ
Ş5	Yabancı Sermayeli	Ticari Alacak Sigortası	Büyük Ölçekli İşletme
Ş6	Yabancı Sermayeli	Ticari Alacak Sigortası	Büyük Ölçekli İşletme
Ş7	Yerli Sermayeli	DDAS ve Ticari Alacak Sigortası	KOBİ ve Büyük Ölçekli İşletme

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 2’de katılımcıların verdiği yanıtlar poliçe sayısı ve prim üretimi bakımından incelendiğinde, görüşmeye katılan şirketlerin 2023 yılı itibarıyla kredi ürününde 889 adet poliçe ürettiği, prim üretiminde ise, DDAS 57.218.034 TL, kredi 697.563.530 TL, ihracat kredi 244.261.092 TL üretime sahip olduklarını söylemek mümkündür. Sektörün 2023 yılı için DDAS ürünü için toplam prim üretimine bakıldığında 67.970.771 TL olduğu görülmektedir. Buna göre çalışmada görüşme yapılan şirketler sigorta sektöründe DDAS ürünüde yaklaşık %84,2’lik bir oranda prim üretimi yapmıştır. İhracat kredi ürünü için toplam prim üretimine bakıldığında 375.790.866 TL olduğu görülmektedir. Çalışmada görüşme yapılan şirketler sigorta sektöründe ihracat kredi ürünüde yaklaşık %65’lik bir oranda prim üretimi yapmıştır.

Tablo 2’de katılımcıların verdiği yanıtlar pazar payı bakımından incelendiğinde, görüşmeye katılan şirketlerin kredi ürününde %70.74’lük bir paya sahip oldukları anlaşılmaktadır.

Tablo 2’de katılımcıların verdiği yanıtlar hasar tutarı bakımından incelendiğinde ise, görüşmeye katılan şirketlerin 2023 yılı itibarıyla kredi branşında toplamda -199.799.100 TL hasara sahip olduğu görülmüştür.

Tablo 2. Türkiye’de Alacak Sigortası Piyasasının Mevcut Durumuna İlişkin Özet Bulgular

Sigorta Şirketi	Poliçe Sayısı	Prim Üretimi			Pazar Payı	Brüt Hasar Tutarı
	Kredi	DDAS	Kredi	İhracat Kredi	Kredi	Kredi
Ak Sigorta AŞ	4	2.354.831	9.091.580	-	%0.81	-8.216.389
Allianz Sigorta AŞ	-	80.087	-	-	%0.01	-
Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketi	8	431.416	22.354.181	3.285.181	%1.85	-9.432.823
Ankara Anonim Türk Sigorta Şirketi	-	-	-	-	-	589.848

AtradiusCrédito y Caución S.A. de Seguros y Reaseguros, İstanbul Şubesi	175	-	356.377.459	-	%25.21	-125.353.680
Unico Sigorta AŞ	-1.012	-	-591.440	-	%-0.04	915.549
Axa Sigorta AŞ	-	1.624.243	-	-	%0.12	-
Coface Sigorta AŞ	404	-	295.184.939	239.944.003	%37.89	-34.380.781
EulerHermes Sigorta AŞ	435	-	257.573.239	131.529.774	%27.55	22.348.443
Eureko Sigorta AŞ	7	-	4.558.668	-	%0.32	3.215.044
Türkiye Sigorta AŞ	302	53.162.375	23.929.935	1.031.908	%5.53	-1.252.485
Bereket Sigorta AŞ	12.978	266.146	-	-	%0.02	-
Ray Sigorta AŞ	55	7.898.590	-	-	%0.56	-
Şeker Sigorta AŞ	-	153.083	-	-	%0.01	-
Gulf Sigorta AŞ	-	-	283.050	-	%0.02	-2.921.836
Quick Sigorta AŞ	-	2.000.000	-	-	%0.14	-
Milli Reasürans TAŞ	-	-	-	-	-	-1.369.940
VHV Reasürans AŞ	-	-	-	-	-	2.487.544
Türk Reasürans AŞ	-	-	-	-	-	-29.379.331
Toplam	13.356	67.970.771	968.761.611	375.790.866	%100	-182.750.837

Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği (TSB, 2024a)

Tablo 2’de yer alan prim üretimi verileri TSB’nin kamuya açık verilerinden alınmıştır. Ş2, DDAS ürününün çok daha yeni bir ürün olduğunu ve ülkemizde poliçe adedinin henüz az ve limitler düşük olduğu için prim tutarının ana kredi sigortasından daha düşük olduğunu ifade etmektedir. Ş7, Türkiye Sigorta Birliği’nin yayınlamış olduğu sigorta verilerinde poliçe sayısı ve prim üretiminde yer alan kredi branşında ticari olmayan bazı ürünlerin de yer aldığını ve onların ayrıştırılması gerektiğini belirtmektedir.

Türkiye’de alacak sigortasına ilişkin sigortalama ve fiyatlandırma süreci ile bu süreçte kullanılan veri ve yöntemlerin, sigortalıda aranan şartların ve sigorta kapsamının sunulan alacak sigortası ürününün türüne bağlı olarak farklılık gösterdiğini ifade etmek mümkündür.

Sigortalama süreci ve fiyatlandırma: Katılımcıların verdiği yanıtlara bakıldığında, DDAS ürününün fiyatlandırması DDAS fiyatlandırma tebliğine göre yapılmaktadır. Şirketlerin bu alacak sigortası türünde fiyatları farklılaştırmasının mümkün olmadığı anlaşılmaktadır. DDAS ürününün fiyatlandırmasında iki tane ana kriter bulunmaktadır. Öncelikle firmanın vadeli yapmış olduğu yani herhangi bir teminata bağlanmadan açık hesap, çek ve senetle yapmış olduğu vadeli satışlardan biten mali yılda elde ettiği ciro tutarına bakıldığı, daha sonra azami kaç gün vade uygulandığına dikkat edildiği ifade edilmiştir.

Bir diğer ürün olan ticari alacak sigortasının fiyatlandırmasında katılımcılar, iş bazında bir fiyatlandırma yaptıklarını belirtmektedir. Cironun büyüklüğü, vade, portföyün kalitesi yani alıcılara ne kadar limit tanımlandığı, hasar geçmişi gibi parametreler ile fiyatlandırmanın yapıldığı ifade edilmiştir. Bunların dışında

§7, fiyatlandırma yapılırken işin geldiği sektörün durumu dikkate alınabileceği ancak kendilerinin sektör ayırımına gitmeden fiyatlama yapıldığı ifade edilmiştir. §5 ise bu parametrelere ek olarak faturada yazılan ve ortalama tahsilat süresinin uygulamada ne kadar sürede tahsil edildiği ile alıcıların dağılımı, büyüklüğü ve küçüklüğünün önemli olduğu vurgulanmıştır. §6 tarafından ise, fiyatlama için bir simülasyon kullanıldığı ve tüm bilgilerin girilmesi sonucu fiyatlama yapıldığı belirtilmiştir.

Sigortalıda aranan şartlar: Katılımcıların verdiği yanıtlara bakıldığında, DDAS ürününü sunan şirketler, KOBİ olma koşullarını sağlamakla birlikte asgari iki yıl önce kurulan, daha önce belirlenmiş risk değerlendirme (underwriting) kriterlerine uygun, basit usul haricinde vergi mükellefi konumunda olan ve bir önceki mali yılda yurt içi satışlardan temin ettiği hasılatı 500 milyon TL'den az olan KOBİ'lerin 360 güne kadarki satış vadelerini teminat altına alabileceği anlaşılmıştır. Her iki ürünü de sunan şirketler ise, daha detaylı soru formlarından yararlandıklarını ve bu soru formları ile hem firmanın kendisini hem de firmanın yaptığı işi anlamaya çalıştıkları ifade edilmiştir. Katılımcılar tarafından, ürün sunacakları firmaları değerlendirmek ve geri planda bir çalışma yapabilmek için, firmanın ne zamandır kurulduğu ne kadar zamandır sektörde bulunduğu, hangi alanda çalıştığı, alıcıların kim olduğu, ne kadar vadeli satış yapıldığı, daha önce yaşanan hasarın bulunup bulunmadığı gibi soruların yöneltildiği belirtilmiştir. Sadece ticari alacak sigortası ürününü sunan şirketler tarafından ise, terzi işi bir çalışma yapıldığı ve her gelen potansiyel müşteri için bir değerlendirme yapıldığı söylenmiştir. Ürünü sunarken firmanın beklenen sigortalanabilir cirosuna bakıldığı, çok düşük rakamlı cirosu olan müşterilere bu poliçenin satılmadığı belirtilmiştir. Potansiyel müşterilerden bir soru formu alındığı ve edinilen bilgilerle ön limit çalışması yapıldığı ancak firmanın alıcı kalitesinin çok düşük oranlarda çıkması durumunda devam edilmediği vurgulanmıştır. §6 tarafından sunulan ticari alacak sigortasında ise ayrıca alıcının segmente edilmediği belirtilmiş tüm alacakların yani tüm vadeli satışların şirketlerine devredilmesi gerektiği söylenmiştir. Vade sürelerinde ise yurtiçi piyasada maksimum 120-180 gün arasında, ihracat tarafında da 120-180 gün arasında olmasını bekledikleri ifade edilmiştir. Ayrıca §7 tarafından ise, son birkaç yıldır dövizdeki artışla ihracat firmalarının bilanço büyüklüklerinde değil ama cirolarında oldukça artış olduğu için bir ayrıma gidildiği ifade edilmiştir. Firmanın büyüklüğünün 500 milyon TL'nin altında kaldığı sürece toplam cirosuna değil yurt içi cirosuna bakabileceği ve burada 500 milyon TL'den az olması gerektiği söylenmiş olup ön kriter olmadığı, bu dört şartı sağlayan her KOBİ'nin DDAS ürününden faydalanabileceği ifade edilmiştir.

Sigorta kapsamı: Katılımcılardan §7'nin verdiği yanıtlara göre, Türkiye'de sunulan DDAS ürününün genel şartların teminatlarını güvence altına alan bir ürün olduğu anlaşılmaktadır. Diğer bir ifadeyle iflas, konkordato, haciz vs. gibi hukuki durumların yanı sıra temerrüt, adi temerrüt durumu teminat altına alan bir ürün olduğunu söylemek mümkündür. §1 tarafından ise DDAS ürününde sunulan teminatların, açık hesap satışlar, çek ve senet ile yapılan satışlar, satış vadesinin yer aldığı sözleşmeler ile yapılan satışlar ve satış vadesinin fatura üzerinde belirtilen satışlar olduğu belirtilmiştir. Her iki şirket tarafından bu üründe isteğe bağlı bir teminatın bulunmadığı ifade edilmiştir. §2 tarafından, bu üründe sigortanın verilen tek bir teminat olduğu, ancak yanında ek bir teminatla kapsamı genişletilen bir ürün olmadığını belirtilmiş olmakla birlikte verilen teminatın vadeli alacakların süresinde tahsil edilememesi durumunda verildiği ifade edilmiştir. §7 tarafından, buna ek olarak ticari alacak sigortası olarak sunulan üründe hem yabancı şirketlerin hem de kendi sundukları teminatlarda ek sözleşmeyle teminat altına alınabilecek hallerin yer aldığını belirtilmiştir. Ayrıca bu teminatlar arasında doğal afet teminatları, ticari ihtilafların teminat altına alınması, bazı durumlarda limit kararlarındaki değişikliklerin geç uygulanması gibi teminatların yer aldığı vurgulanmıştır.

Ticari alacak sigortasını sunan şirketlerden biri olan §5 tarafından, teminatın alıcı firmanın iflası veya temerrüdü yani ödemesini geciktirmesi durumu verildiği ifade edilmiştir. Buna ek olarak eğer ihracatla ilgili bir alacak sigortası poliçesi yapıyorlarsa ihraç ülkesinin politik riskinde (Ülkede savaş, iç savaş çıkması, döviz transferine yasak getirilmesi, moratoryum ilan edilmesi vb. birçok durumu kapsayan bir teminat) teminat kapsamına alınabildiği ifade edilmiştir. §6 tarafından da isteğe bağlı teminat olarak §5 gibi politik risk teminatı sunulduğu ve bu teminat dışında yurt içi poliçelerde doğal afet teminatı, yurt içi ve yurt dışı poliçelerde esnek bekleme süresi teminatının sunulduğu belirtilmiştir. Ayrıca sigortacı genelde %90 teminat oranıyla 6 ayda tazminat ödüyorsa, esnek bekleme süresi opsiyonuyla 5 ayda ödeme yapılıyor bu durumda %89 teminat oranıyla ödeme yapıldığı ifade edilmiştir. Sunulan bir diğer teminatın, ihtilaflı alacaklar teminatı olduğu, bu teminat ile askıya alınan tazminatın dava süresinin bitmesi beklenmeden hemen ödenebilme imkânı bulunduğu söylenmiştir. Ancak ödemenin yapılabilmesi için poliçelinin teminat kapsamında

bulunduğunun ispat edilmesi gerektiği ifade edilmiştir. Eğer ispat edilemezse sigortacı tarafından tazminatı geri alabileceği ifade edilmiştir. İsteğe bağlı teminatlarda birinin de sevkiyat öncesi risk teminatı olduğu, bu teminatla beraber henüz sevkiyatı yapılmadan önce limit alıp tazminat karşılanabilmekte olduğu vurgulanmıştır. Örneğin yeni kurulan küçük bir grup şirketinin henüz başlayacak satışlarını ön görememe durumunda o şirketlerin de poliçeye eklenip teminat altına alınabileceği ifade edilmiştir.

6.2. Covid-19 Salgınının Türkiye’de Alacak Sigortası Piyasası Üzerindeki Etkileri

İkinci araştırma sorusu Covid-19 salgınının Türkiye’deki alacak sigortası piyasası üzerindeki etkilerini ortaya koymayı amaçlamakta olup, Ş1, Ş3 ve Ş7, Covid-19 salgını sürecinde bir talep artışı gözlemlenmediğini belirtmektedir. Ş7 ayrıca pandeminin hasar prim oranlarını da çok ciddi etkilemediğini ve pandemiyle bugün arasında %10’luk bir fark olduğunu ifade etmektedir. Pandemi döneminde şirketlerin en fazla yurt dışından hasar yediklerini ve yurt dışı hasar rasyolarının hep arttığı ve hala Türkiye’ye göre daha yüksek olduğunu vurgulamaktadır. Buna ek olarak bu ürünlerdeki talep artışının son 1,5 yılda gerçekleştiğini belirtmektedir. Ş2 ve Ş5 ise, bu ürünün ticari hayatla ilgili olduğunu ve Covid-19’un başında ticaretin yavaşlamasıyla birlikte talebin yavaşladığını ifade etmekte, ilk yıl yaşanan düşüş sonrasında yeniden normale dönerek bir artış olduğunu ancak bu artışın olağan üstü bir artış olmadığını belirtmektedir. Ş2 ayrıca ihracat tarafında yaşanan artışın yurt içine göre daha fazla olduğunu ifade etmektedir. Ş4 ise, bu üründe taleple ilgili hiçbir sorunun olmadığını ve Covid-19 ile birlikte sektörde talebin arttığını belirtmektedir. Ş6 da talep artışının olduğunu düşünen şirketlerden biri olup, ekonomik anlamda ya da politik anlamda kötü bir duruma düşülmesinin satışlarda ya da yenileme oranlarında artışa neden olduğunu ifade etmektedir.

6.3. Türkiye’de Alacak Sigortası Piyasasının Önündeki Fırsatlar ve/veya Engeller

Temel araştırma sorularından üçüncüsü Türkiye’de alacak sigortası piyasasının önündeki fırsatları ve/veya engellerin ortaya koyulmasını amaçlamaktadır. Ş1 tarafından, DDAS ürününün müşterinin ticari alacaklarına güvence sağladığı, etkin risk ve alacak yönetimi sunduğu, yükselen kredibilite, güvenli büyüme ve ticari risk değerlendirmesi sağladığı ifade edilmiştir. Ayrıca, şirket tarafından müşteri ile birebir çalışmalar yapılarak alacak yapısı ve oluşabilecek risklerin analiz edilmesi önerilmiştir.

Ş2 tarafından, bu alanda yapıcı adımların atıldığı belirtilmiştir. DDAS ürününün çıkarılması, ciro limitlerinin yükseltilmesi ve farklı alanlara da kayılmasının piyasa için olumlu adımlar olduğu vurgulanmıştır. Bunlara ek olarak ihracat kredi sigortası ile ilgili vergi istisnası konusunun gündemde olmasının yine bu alana faydası olacağının öngörüldüğü belirtilmiştir. Ayrıca, TSB bünyesinde kredi sigortalarının incelendiği ve mevzuat taramalarının yapıp önerilerin sunulduğu TSB bünyesinde bulunan Finansal Riskler Komitesinde çalışmaların sürdürüldüğü ifade edilmiştir.

Ş3 şirketince, sigorta bilincinin yeterince oturmamış olması, finansal okuryazarlığın düşük olması, ürünün tanıtımının yeterince yapılmaması, klasik sigorta ürünlerinden biri olmaması ve henüz yeterli talep bulunmaması sebebiyle sektördeki sigorta şirketlerinin çok büyük kısmının portföyünde bulunmamasının ürünün gelişimine engel olan hususlar olduğu vurgulanmıştır. Bu sorunun aşılması için ürünün faydalarının sigortalılara tam olarak aktarılması, çok daha fazla kanaldan pazarlama ve satış sağlanması, mümkün olduğu ölçüde daha ucuz maliyetle finansmana ulaşma, vergi muafiyeti vb. teşviklerle ürünün gelişebileceği vurgulanarak önerilerde bulunulmuştur. Buna ek olarak, satış kanallarına ürünün tam olarak tanıtılması, ürün özelinde satış hedefi verilmesi, satışa teşvik sağlanıp ürüne has kampanyalar düzenlenmesi önerilmektedir. Aynı şirket tarafından ayrıca, ürünün yaygınlaşması için ürün faydalarının tam olarak anlaşılmasının sağlanması ve ürünün bilinirliğinin artırılması gerektiğini ifade edilmiş, yenileme teşviklerinin daha cazip hale getirilip, müşterilerin banka kredilerine ulaşımının kolaylaşmasının sağlanması ve kamu-özel iş birlikleriyle ürünün sağlayacağı faydaların vurgulanması gerekliliği dile getirilmiştir. Finansal sigortaların Türkiye’de gelişmeme sebepleri arasında yeterli yasal düzenlemelerin yapılmamış olması göz önünde bulundurularak bu alanda ilave düzenlemelerle desteklenmesinin büyük önem arz ettiği ifade edilmiştir.

Ş4 şirketince, bu ürünü sunarken alıcıların tanınmadığı sadece müşterilerin bilindiği, alıcıların yeterince tanınmadan ve bilgi olarak yeterli istihbarat yapılmadan bir skorumla üzerinden teminat verilmesinin aşırı riskli bir durum oluşturduğu ifade edilmiştir. Ne var ki anılan alıcılardan tek tek belge istenip incelemenin de mümkün olmadığı, kamu tarafındaki bazı bilgilere erişilebilirliğin daha kolay olduğu vurgulanarak sigorta sektöründe bu anlamda istihbaratın (alıcılar hakkında bilgi toplanmasının) daha kuvvetlendirilmesi

gerekliliğinin altı çizilmiştir. Ayrıca, pazarlama ayağındabelirli belge zorunlulukları olan acente çalışanlarının finansal anlamda da belli sınavlar ve sertifikalarla anılan sigorta hususunda daha donanımlı hale gelmesinin önemli olduğunu vurgulanmıştır.

§5 tarafından, ürünün bilinirliğinin önemli olduğu ve hala beklentinin %50 altında olduğu belirtilmiştir. Bu ürünün hem sigortalı firmaya hem de alıcı firmaya nasıl bir avantaj getirdiğinin bilincinde olunması dile getirilmiştir. Bu üründe, alıcı olarak limit çıkarıldığı zaman başka herhangi bir taahhüt altına girmeksizin ve hiçbir imza atılmaksızın vadeli alım yapma fırsatının bulunduğunu ifade edilmiştir. Devletin sunduğu DDAS ürünüyle bilinirliğin biraz daha tabana yayılabilir olduğu ve taraflara büyük fayda sunacağı belirtilmiştir. Bu üründe sigorta bilincinin diğer ürünlere göre biraz daha fazla olması gerekliliği belirtilerek, devlet, sigorta şirketleri, ilgili sektörlerden (örneğin bankalardan) oluşacak bir iş birliği gerektiğinin de altı çizilmiştir. Ürünün mahiyeti gereği her gün sigortalı ile görüşme gerektirdiği ve yeni alıcıların sürekli olarak dahil edilebildiği, yapısı gereği bu ürünün statik değil dinamik bir ürün olduğun ifade edilmiştir. Anılan şirketçe ayrıca sorunlu alacağın tahsilatıyla ilgili tüm süreçlerin bizzat yürütüldüğü ve bunun ek bir ücret talep edilmeden yapılmasının ürünün en büyük avantajlarından biri olduğu ifade edilmiştir. Bunlara ek olarak bu ürünün gelişmesiyle birlikte artan ihracat, Türkiye ekonomisine çok büyük fayda sağlayacağı vurgulanmıştır.

§6 tarafından da ürünün bilinirliğinin önemli olduğu belirtilerek ekonomi politikalarının içinde biraz daha yeri olması gerektiği ifade edilmiştir. Şirket olarak ürünün bilinirliğinde ve talebinde sorun yaşanmadığı ancak tek alıcı için kullanılmak istenen ürünün de sunulmadığı belirterek, bu konuda sigorta şirketlerinin segmente uygun ürün çıkarmasının faydalı olacağı dile getirilmiştir.

§7 tarafından ise, bu ürünün satış ve pazarlamasının tecrübeli ve işi bilen aracılarda yapılmasının çok önemli olduğu vurgulanmıştır. Ayrıca bu ürünü sunmayan sigorta şirketlerine yönelik bilincin artırılmasının da önemli olduğu, nihayetinde sigorta bilincinin sigortacı bilincine dönüştürülmesi gerekliliği ifade edilmiştir. DDAS tarafında veri tedariki ve bilgi anlamında sorun yaşanmadığı, risk merkezi ile bir bankanın Kredi Kayıt Bürosundan (KKB) alabildiği veri kadar veri temin edilebildiği ifade edilmiştir. Ancak Türkiye’de Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) ile ilgili hususların bulunması ve Türkiye’de şahıs şirketleri önceden Vergi Kimlik Numarası kullanırken hali hazırda T.C. Kimlik Numarası (TCKN) kullanmalarının bazı durumlarda bilgiye erişmekte güçlük oluşturduğu belirtilmiştir. Nitekim şahıs şirketine yönelik ticari anlamda bir risk analizi yapılması için veri alınması gerektiği ancak bu veriler başta TCKN olmak üzere kişisel veri kabul edildiği için bilgi paylaşımında sorunlarla karşılaşıldığı ifade edilmiştir. Dolayısıyla sektörün en büyük sorununun şahıs şirketlerine bu sorunlar karşısında teminat sağlanamaması olduğu dile getirilmiştir. Ancak şirket olarak anonim/genel elde edilen verilerle risk aldıkları ifade edilmiştir.

7. Sonuç ve Tartışma

Türkiye’de son zamanlarda sayıları az da olsa sigorta şirketlerince finansal sigortalara önem verildiği anlaşılmaktadır. Finansal sigortalardan birisi de alacak sigortasıdır. İçerdiği risk itibarıyla sınırlı sayıda şirket tarafından sınırlı kapasitede sunulan alacak sigortasına ilişkin piyasa uygulamalarının araştırılması ve incelenmesi büyük önem arz etmektedir. Zira şirketlerle yapılan görüşmelerden anlaşılabileceği üzere gelecekte ön plana çıkacak ürünler arasında finansal sigorta ürünlerinin olacağı ve büyük bir potansiyele sahip olduğu gözlenmektedir. Bu kapsamda alacak sigortasıyla ilgili çalışmada üç temel araştırma sorusu ele alınmıştır. Araştırma sorularından birincisi Türkiye’de alacak sigortası piyasasının mevcut durumu, ikincisi Covid-19 salgınının alacak sigorta piyasası üzerindeki etkileri ve nihayet üçüncüsü alacak sigortası piyasasının önündeki fırsatların ve/veya engellerin ortaya konulmasıdır. Böylece alacak sigortasının gelişiminde ve yapılacak düzenlemelerde ilgili taraflara ışık tutacaktır. Bu çalışmada nitel araştırma yöntemi kullanılmış olup veri toplama aracı olarak yarı-yapılandırılmış görüşme formlarından faydalanılmıştır. Araştırma kapsamında bu ürünleri sunan toplam 11 hayat dışı şirketinden altı adet hayat dışı sigortası şirketi ve bir reasürans şirketinin alacak sigortası konusunda üst düzey ve uzman yöneticileriyle yarı-yapılandırılmış görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

Yapılan görüşmeler neticesinde, Türkiye’de alacak sigortası piyasasında sadece kurumsal ürünlerin sunulduğu, bu ürünler arasında yer alan Devlet Destekli Alacak Sigortasının (DDAS) ürününün şartları sağlayan KOBİ’lere yönelik olduğu, diğer ürünün ise büyük ölçekli işletmelere sunulan ticari alacak sigortası olduğu anlaşılmıştır. DDAS ürününün fiyatlandırılmasında, bu ürüne özel olarak çıkartılan DDAS fiyatlandırma tebliğinin içerisindeki fiyatlandırma tablolarından yararlanan şirketler, ticari alacak sigortası

ürününün fiyatlandırmasında iş bazlı fiyatlandırma yaparak cironun büyüklüğü, vade, portföyün kalitesi yani alıcılara ne kadar limit tanımlandığı, hasar geçmiş gibi parametreler ile fiyatlandırma yaptıkları ortaya çıkmıştır.

Covid-19 salgını ve sonrasındaki sürecin talep artışını etkileyip etkilemediği konusunda katılımcılar tarafından üç farklı görüş dile getirilmiştir. İlk görüş, salgın sürecinin talebi etkilemediği, ikinci görüş salgın sürecinde talebi yavaşlattığı ancak sonrasında normal seyrine döndüğü ve üçüncü görüşte ise salgınla birlikte talebin artışı ifade edilmiştir. Tüm katılımcıların ortak görüşüne bakıldığında ise, talebin son yıllarda artış gösterdiği ve önümüzdeki yıllarda artarak devam edeceğinin öngörüldüğü anlaşılmaktadır.

Şirketlerden biri tarafından pandeminin hasar/prim oranlarını çok ciddi etkilemediği ve pandemi dönemi ile cari dönem arasında %10'luk bir fark olduğu ifade edilmiştir. Pandemi döneminde şirketlerin en fazla yurt dışından hasar aldıkları, bu nedenle yurt dışı hasar rasyolarının hep arttığı ve hala Türkiye'ye göre daha yüksek arz ettiğini vurgulamaktadır. Nitekim Meral (2021) tarafından yapılan çalışmada, benzer bir görüş ifade edilerek hasarların tüm dünyada artarken Türkiye özelinde pandemi döneminde kredi branşının hasar/prim oranının düştüğü ifade edilmektedir. Branşın brüt hasar/prim oranı 2019 yılında %44,9 iken bu oranın 2020 yılında %42,1'e ve 2021 yılında ise %12,3'e düştüğü görülmektedir (TSB, 2024b).

Türkiye'de alacak sigortası piyasasının önündeki engellerin başında sigorta bilincinin yeterince oturmamış olması, finansal ve sigorta okur-yazarlığın düşük olması, ürünün tanıtımının yeterince yapılmaması ve henüz yeterli talep bulunmaması gelmektedir. Bu sorunun aşılması için ürünün faydalarının sigortalılara tam olarak aktarılması, çok daha fazla kanaldan pazarlama ve satış sağlanması, mümkün olduğu ölçüde daha ucuz maliyetle finansmana ulaşılması, vergi muafiyeti vb. teşviklerle ürünün geliştirilmesinin önemli olduğu ortaya çıkmaktadır. Bunlara ek olarak, satış kanallarına ürünün tam olarak tanıtılması, ürün özelinde satış hedefi verilmesi, satışa teşvik sağlanıp ürüne has kampanyalar düzenlenmesinin alacak sigortası piyasasının gelişimine büyük fayda sağlayacağı değerlendirilmektedir. Türkiye Sigorta Birliği Strateji Raporu(2024)'nda sigorta ürünlerinin yaygınlaşması, penetrasyonun artması ve koruma alanındaki açıkların kapatılması için gelişmekte olan yeni ürün alanlarının desteklenmesi stratejik hedef olarak yer almaktadır. Bu yeni ürün alanları içerisinde kredi sigortalarının da yer alması sektörde bu ürünün gelişimine yönelik adımlar atılacağını göstermektedir.

Türkiye'de finansal sigortaların gelişmesinin önündeki bir diğer engel ise yasal düzenlemelerin yeterli olmadığı yönündedir. Bu alanda yapılacak düzenlemelerde sektörün daha fazla desteklenmesi kaçınılmaz bir gerçektir. Ayrıca bu ürün satılırken alıcılar yeterince tanınmadan ve bu alıcılar hususunda yeterli bilgi ve belgeye ulaşılmadan sunulmasının risk oluşturduğu ve sigorta şirketlerini zora soktuğu anlaşılmaktadır. Sigorta sektöründe alıcılar hususunda bilgi ve belge üretilerek bu anlamda istihbaratın daha kuvvetlendirilmesinin önemi ortaya çıkmaktadır. Bu ürünün hem sigortalı firmaya hem de alıcı firmaya nasıl bir avantaj getirdiğinin bilincinde olunması ayrı bir gerçektir. Bu üründe, alıcı olarak limit çıkarıldığı zaman başka herhangi bir taahhüt altına girmeksizin ve hiçbir imza atılmaksızın vadeli alım yapma fırsatının bulunduğu görülmüştür. Bu üründe ayrıca sorumlu alacağın tahsilatıyla ilgili tüm süreçlerin ürünü sunan sigorta şirketlerince yürütüldüğü ve bunun için ilave bir ücret talep edilmediği gözlenmiştir. Şirketler tarafından, bu ürünün gelişimiyle birlikte artan ihracatın Türkiye ekonomisine büyük katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir. Nitekim Eke (2013) çalışmasında, kredi sigortası sektöründe yaşanacak olan büyümenin ekonomik büyümeye etkisinin olduğunu belirtmiştir. Ayrıca Şahin (2021) yapmış olduğu çalışmada benzer bir sonuca ulaşmış kredi sigortası prim geliri büyümesi ile milli gelir ve ihracat artışı ile pozitif bir ilişki tespit etmiştir. Köksal ve Güneren Genç (2019) ile Polat ve Yeşilyaprak (2017) çalışmasında yaptıkların analiz sonucunda ihracat kredi sigortasının ihracatı anlamlı bir biçimde pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Choi ve Kim (2021) ise yapmış oldukları çalışmada ihracat kredi sigortasının firmaların finansal kısıtlarını hafiflettiğini ve ihracatı artırdığını ifade etmiştir.

Keza şirketlerce bu ürünün satış ve pazarlamasının tecrübeli ve yeterli donanımına sahip aracılar tarafından yapılıyor olmasının önemli olduğu vurgulanmıştır. Örneğin, belirli belge zorunlulukları olan aracılarının finansal ürünlerde belli sınavlar ve sertifikalara sahip olmasının altı çizilmiştir.

Çalışmada Türkiye'de alacak sigortası piyasasının arz tarafını oluşturan aktörlerden hayat dışı sigorta şirketleri ve reasürans şirketleri ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Ürünün gelişmesiyle birlikte önümüzdeki süreçte sigorta aracılarının (sigorta acentesi ve brokeri) da katılımcılar arasında yer alacağı bir çalışma

yapılması ile daha kapsamlı bir değerlendirme gerçekleştirilmesi mümkündür. Ayrıca talep tarafına yönelik bir araştırma yapılması da hem arz hem de talep tarafındaki sorunların tespit edilmesinde ve bu sorunlara çözüm önerisi getirilmesinde faydalı olacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

- Baltacı, A. (2019). Nitel Araştırma Süreci: Nitel Bir Araştırma Nasıl Yapılır? *Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(2), 368-388. doi:10.31592/aeusbed.598299
- Choi, H., & Kim, K. (2021). Effect of Export Credit Insurance on Export Performance: An Empirical Analysis of Korea. *Asian Economic Journal*, 35(4), 413-433. doi:https://doi.org/10.1111/asej.12252
- Çetiner, M., & Eke, S. (2018). The Role and Importance of Export Credit Insurance in Support of Export Development and Economic Growth. (70, Dü.) *PressAcademia Procedia (PAP)*, 8, 66. doi:10.17261/Pressacademia.2018.983
- Dankiewicz, R. (2020). Analysis of companies' bankruptcy in Poland as compared with the cost of protection under trade credit insurance. *Journal of International Studies*, 13(4), 197-212. doi:10.14254/2071-8330.2020/13-4/14
- DDAS. (2024). *Devlet Destekli Alacak Sigortası*. 04 18, 2024 tarihinde https://alacaksigortasi.com.tr/ adresinden alındı
- Demiral, A. (2018). İhracat Kredi Sigortasının Önemi: Türkiye Örneği. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 10(19), 262-276.
- Eke, S. (2013). Ticari Alacak Riskleri Yönetiminde Kredi Sigortaları ve Ekonomik Büyümeye Etkisinin İncelenmesi, Nedensellik Analizi. *Finansal Araştırmalar Ve Çalışmalar Dergisi*, 5(9), 113-137.
- Erkök, B., & Yıldırım, B. S. (2019). Alacak Sigortasında Reasürans Uygulamaları. *Bankacılar Dergisi*(108), 79-96.
- Franke, U. (2017). The Cyber Insurance Market in Sweden. *Computers & Security*, 68, 130-144. doi:10.1016/j.cose.2017.04.010
- Kara, E. (2022). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Ticari Alacak Sigortası Sunulmasını İçeren Devlet Destekli Sistemin Çalışma Usul ve Esaslarına Dair Tebliğ'in Değerlendirilmesi. *Hacettepe Hukuk Fakültesi Dergisi*(Özel Sayı), 456-481. doi:10.32957/hacettepehdf.1089371
- Köksal, C., & Güneren Genç, E. (2019). İhracat Kredi Sigortalarının İhracat Değeri Üzerindeki Etkisi: Gelişmiş Ülkeler Üzerine Bir Panel Veri Analizi. *Maliye Ve Finans Yazıları*(111), 155-170. doi:https://doi.org/10.33203/mfy.459385
- Li, H., Bi, G., Song, W., & Yuan, X. (2020). Trade credit insurance: insuring strategy of the retailer and the manufacturer. *International Journal of Production Research*, 60(5), 1478-1499. doi:https://doi.org/10.1080/00207543.2020.1861358
- Li, Y., Zhen, X., & Cai, X. (2016). Trade credit insurance, capital constraint, and the behavior of manufacturers and banks. *Annals of Operations Research*, 240, 395-414. doi:https://doi.org/10.1007/s10479-014-1602-x
- Meral, H. (2021). Covid-19 Türk Sigorta Sektörünü Nasıl Etkiledi? *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(3), 443-458. doi:10.29106/fesa.950379

- Polat, A., & Yeşilyaprak, M. (2017). Export Credit Insurance and Export Performance: An Empirical Gravity Analysis for Turkey. *International Journal of Economics and Finance*, 9(8), 12-24. doi:<https://doi.org/10.5539/ijef.v9n8p12>
- Qin, J., Qin, K., Cheng, Y., & Wu, D. (2022). Trade Credit Insurance for the Capital-Constrained Supplier. *Sustainability*, 14(21). doi:<https://doi.org/10.3390/su142113812>
- Sokolovska, O. (2017). Trade Credit Insurance and Asymmetric Information Problem. *Scientific Annals of Economics and Business*, 64(1), 123-137. doi:10.1515/saeb-2017-0008
- Şahin, A. (2021). Türk Kredi Sigortası Sektörü Hasar-Prim Gelişimi ve Ekonomik Büyüme İle İlişkisi. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*(38), 245-275. doi:<https://doi.org/10.14520/adyusbd.712865>
- Tiwari, A., & Patro, A. (2019). Credit Insurance under Different Policy Regimes and Associated Risk of Crisis. *The Impacts of Monetary Policy in the 21st Century: Perspectives from Emerging Economies* (s. 361-374). içinde Emerald Publishing Limited. doi:10.1108/978-1-78973-319-820191034
- TSB. (2024a). *Türkiye Sigorta Birliği*. 03 02, 2024 tarihinde <https://tsb.org.tr/tr/istatistik/genel-sigorta-verileri/prim-adet> adresinden alındı
- TSB. (2024b). *Türkiye Sigorta Birliği*. 05 16, 2024 tarihinde <https://www.tsb.org.tr/tr/istatistik/finansal-tablolar/sirket-bazinda-mali-ve-teknik-tablolar> adresinden alındı
- Türkiye Sigorta Birliği (TSB). (2024). *Türkiye Sigorta Birliği Strateji Raporu (2020-2024)*. https://www.tsb.org.tr/Publications/20200604_TSB_STRATEJI_TR_19.pdf adresinden alındı
- Umut, M. (2022). Türk Sigortacılık Piyasasında Sigorta Havuz Uygulamaları ve Sürdürülebilirliğine İlişkin İnceleme. *Journal of Emerging Economies and Policy*, 7(2), 399-408.
- Van der Veer, K. J. (2015). The private export credit insurance effect on trade. *Journal of Risk and Insurance*, 82(3), 601-624.
- Varol Gönen, N., & Öner Kaya, E. (2023). Türk Sigorta Sektöründe Siber Sigortalara İlişkin Değerlendirme: Sektörel Bir Araştırma. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 58(1), 708-726. doi:10.15659/3.sektor-sosyal-ekonomi.23.03.2065
- Yang, S. A., Bakshi, N., & Chen, C. J. (2020). Trade Credit Insurance: Operational Value and Contract Choice. *Management Science*, 67(2). doi:<https://doi.org/10.1287/mnsc.2019.3571>
- Yeşilyaprak, M. (2018). Yurt Dışı Ticari Alacak Sigortasının Firma İhracatına Etkisi: Türk Eximbank Yurt Dışı Alacak Sigortası Üzerine Bir Araştırma. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 10(19), 384-403. doi:10.14784/marufacd.502207