

**coface**

**TİM KOBİ İHRACAT  
SEFERBERLİĞİ**

**MALATYA  
ONLINE EĞİTİM  
PROGRAMI**

# BİZ KİMİZ?

Halka açık bir şirket olan Coface, son 70 yıldır **DÜNYANIN ÖNDE GELEN TİCARİ ALACAK SİGORTASI ŞİRKETLERİNDENDİR**

Müşterilerimizle hem iç piyasalarında hem de uluslararası piyasalarda faaliyetlerini geliştirmeleri için birlikte çalışarak **İŞLETMEDEN İŞLETMEYE TİCARETİ KOLAYLAŞTIRMAK ÜZERİNDE UZMANLAŞIYORUZ**

Büyükükleri, ülkeleri veya sektörleri ne olursa olsun, müşterilerimize ihtiyaçlarına ve ticari stratejilerine uygun **YENİLİKÇİ ÜRÜNLER** teklif ediyoruz: **ALACAKLARIN KORUNMASI, TİCARİ BİLGİ VE TAHSİLAT HİZMETLERİ**

Ayrıca müşterilerimize piyasa koşulları hakkında güncel bilgiler sağlayarak **ULUSLARARASI TİCARET VE RİSK YÖNETİM UZMANLIĞIMIZI, ÜLKE VE SEKTÖR DEĞERLENDİRMELERİMİZİ VE DÜNYA GENELİNDE 80 MİLYON ŞİRKETE İLİŞKİN GÜNCEL VERİLERİMİZİ** sunuyoruz.

# COFACE TÜRKİYE

2020 yıl sonu  
%40 Pazar Payı  
ile Pazar Lideri

4,5 Milyar Euro  
Türkiye'de taşıdığı  
risk

1997  
COFACE  
TÜRKİYE'DE

2001  
İLK İHRACAT  
POLİÇESİ

2007  
COFACE SİGORTA  
A.Ş

# ŞİRKETLER ARASI KREDİNİN RİSKİ NEDİR?

Bir tedarikçi kredisi açıldığında, şirketler ödenmeyen fatura riskine maruz kalırlar. Bu ödenmeyen faturayı karşılamak için ihtiyaç duyacakları ilave ciro ilgili miktara ve kar marjının oranına bağlıdır.

ÖDENMEYEN FATURA MİKTARI (AVRO)	KAR MARJINA DAYALI OLARAK BU ZARARI TELAFİ ETMEK İÇİN GEREKLİ İLAVE GELİR		
	%2	%4	%6
10.000	500.000	250.000	167.000
25.000	1.250.000	625.000	417.000
50.000	2.500.000	1.250.000	833.000
100.000	5.000.000	2.500.000	1.667.000



Temerrüt sorunu yaşayan şirketlerin yüzdesi



Ödenmemiş faturalar ile ilişkili şirket iflaslarının yüzdesi

# COFACE TİCARİ ALACAK SİGORTASI



## RİSK ÖNLEME

Coface güvenilirliklerini sağlamak için borçluların her birini sürekli olarak analiz eder ve ticaretin güvenli bir şekilde geliştirilmesini sağlar

## ÖDENMEMİŞ FATURALARINIZIN TAHSİLATI

Uluslararası uzmanlarımızın hızlı çözüm oluşturma kapasitesi ve müzakere yetenekleri, bir yandan ödenmemiş alacakları tahsil etmemize olanak tanırken aynı zamanda poliçelilerin alıcıları ile olan ilişkilerini korur

## TAZMİNAT

Eğer alacak tahsilatı başarılı olmazsa veya beklenenden uzun sürerse, Coface ödenmemiş faturalar sebebiyle poliçelilerin uğradığı zararı tazmin eder

Ticaretin  
geliştirilmesi  
için

3

kilit fayda

# NEDEN TİCARİ ALACAK SİGORTASI?

- Alacak ve risk yönetimi alanındaki hizmetler ile GÜVENLİ hareket edilebilecek ticaret ortamı,
- Tahsilat ve Risk yönetimi sayesinde;
  - Risk yönetimini devrederek pazarlama ve satışa daha çok zaman ayırma,
  - Daha geniş ve güçlü müşteri ağı,
  - Kredi değerliliği yüksek alıcılar ile çalışma
- Yeni pazarlara ulaşarak;
  - Ölçülebilir riskler alma,
  - Yeni iş ortakları kazanma,
  - Satış ve kar marjında artış
- Sigorta kapsamındaki sorunlu alacaklar için;
  - Tahsilat takibi,
  - Hukuki işlemleri ve masrafları devredebilme olanakları elde edebilirsiniz.

# NEDEN COFACE?

- **İhtiyaçlarınıza uygun poliçe oluşturma olanağı;**
  - Coface'ın geliştirdiği yeni poliçede yer alan esnek bekleme süresi, tedarikçilere peşin ödeme teminatı, ihtilafli borç teminatı, Topliner ve bunun gibi opsiyonlardan yararlanabilirsiniz. Böylelikle ihracatınızı, ihtiyacınıza uygun olan alternatifleri seçerek güvenle büyütebilirsiniz.
- **Bilgi ile hareket etme özgürlüğü;**
  - Sigorta yaptırmadan Coface'a alıcılarınızın ödeme gücünü sorabilir, onları bir yıl boyunca değişiklikleri izleyerek riskinizi kendiniz yönetebilirsiniz.
- **Sigortadan bağımsız sunulan tahsilat hizmeti ile paranız kimsede kalmaz;**
  - Geçmişten gelen tahsil edemediğiniz ihracat alacaklarınız için Coface'a başvurarak tahsilat hizmetimizden yararlanabilirsiniz.
- **Finansman sağlar;**
  - İhracat ticari alacak poliçenizi "Tazminat Alacaklısı (Loss Payee)" anlaşması ile bankalara kredi karşılığı teminat olarak gösterebilirsiniz. Böylece İhracat alacaklarına finansman yaratılması konusunda poliçeyi kullanabilirsiniz.

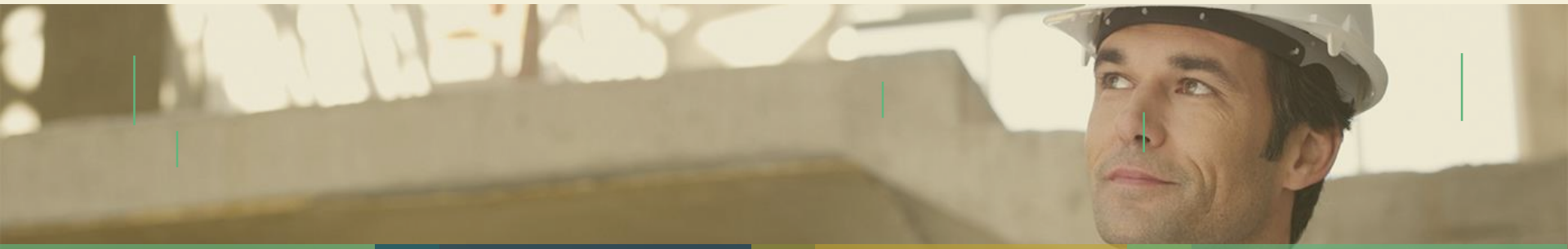
## Hangi alacaklar sigorta edilebilir?

- Açık hesap
- Mal mukabili
- Transit ticaret
- Vesaik mukabili\*\*
- Şarta bağlı, konsinye ya da gümrüklü antrepoda teslimatlar\*\*

**\*\* Poliçeye ilave edilecek Opsiyon ile teminat verilen satış şekilleri**



# COFACE TİCARİ ALACAK SİGORTASI



## Prim Oranı

- Sigortalanabilir cironun %1'inin altındadır ve **binde** olarak belirlenir.
- Prim oranını etkileyen faktörler
  - Şirketin faaliyet gösterdiği sektör
  - Sigortalanabilir cironun büyüklüğü
  - Sigortalının hasar deneyimleri
  - Cironun gerçekleştiği ülkeler

## Azami Vade

- Yurtdışı sigorta poliçesinde 180 gün

## Teminat oranı

- Sigortalanan oran %90'dır
- Sigortalı tarafından müdahale talebinin sigortacıya intikal etmesini takiben tazminat ödemesi;
  - İflas durumunda 30 gün sonra / Aciz durumunda 150 gün sonra

# COFACE TİCARİ ALACAK SİGORTASI

Kapsam: Firmalara yapılan açık hesap, mal mukabili ve vesaik mukabili satışlar

**TEMİNAT**



İhracat Ticari Alacak Sigortası

Ticari Risk

Politik Risk\*

Doğal Afet\*

\* Müşterimizin talebi ile birlikte poliçeye eklenen teminatları

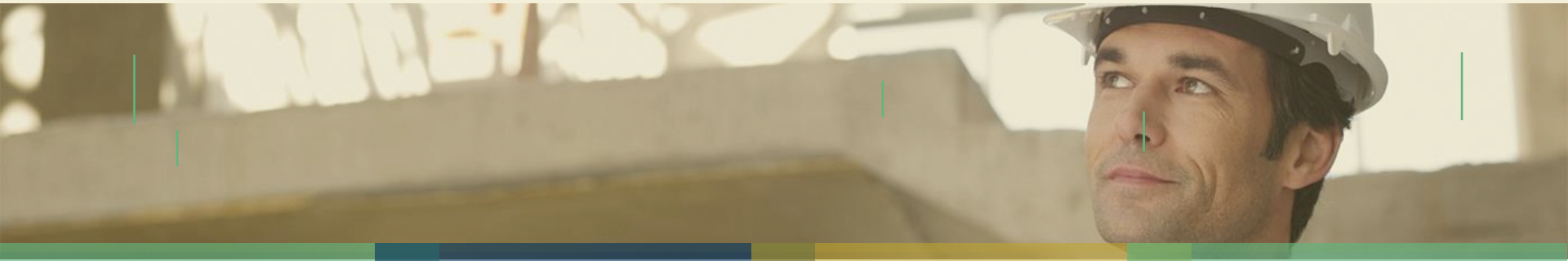
## ➤ **Kredi Bilgisi, Monitoring (Risk İzleme) dâhil**

Şirketlerin Coface nezdindeki kredi bilgisi görüntülenir. Talep edildiği takdirde bu bilgi Coface tarafından izlenerek, olası değişiklikler hakkında bilgi verilir.

## ➤ **Ayrıntılı Ticari Rapor Hizmeti(İhracat)**

Coface kaynakları kullanılarak yurtdışı alıcılar için oluşturulan ticari bilgi raporudur

# TAHSİLAT YÖNETİMİ HİZMETİ



Coface, hizmet kapsamı dâhilinde yer alan 200 ülke için şirketlerin yaşayabilecekleri tahsilat sorunlarına karşı çözümler sunuyor

Borçlunun bulunduğu ülkedeki yerel tahsilat yönetimi ve hukuk kadroları ile tahsilat müşteri adına takip edilerek, gerekli yasal aksiyonlar gerçekleştiriliyor

## Süreç

Sulh yoluyla uzlaşma süreci	1 Ay	Borçluya telefon ile ulaşmak	24 Saat
Borçluya ihtarnâme göndermek	48 Saat	Yasal işlemler süreci	1 Aydan sonra

# RİSK ANALİZİ VE DEĞERLENDİRME



## COUNTRY RISK ASSESSMENT MAP

### 162 COUNTRIES UNDER THE MAGNIFYING GLASS

#### A UNIQUE METHODOLOGY

- Macroeconomic expertise in assessing country risk
- Comprehension of the business environment
- Microeconomic data collected over 70 years of payment experience

#### BUSINESS DEFAULTING RISK

A1

A2

A3

A4

B

C

D

E

VERY LOW

LOW

SATISFACTORY

REASONABLE

FAIRLY HIGH

HIGH

VERY HIGH

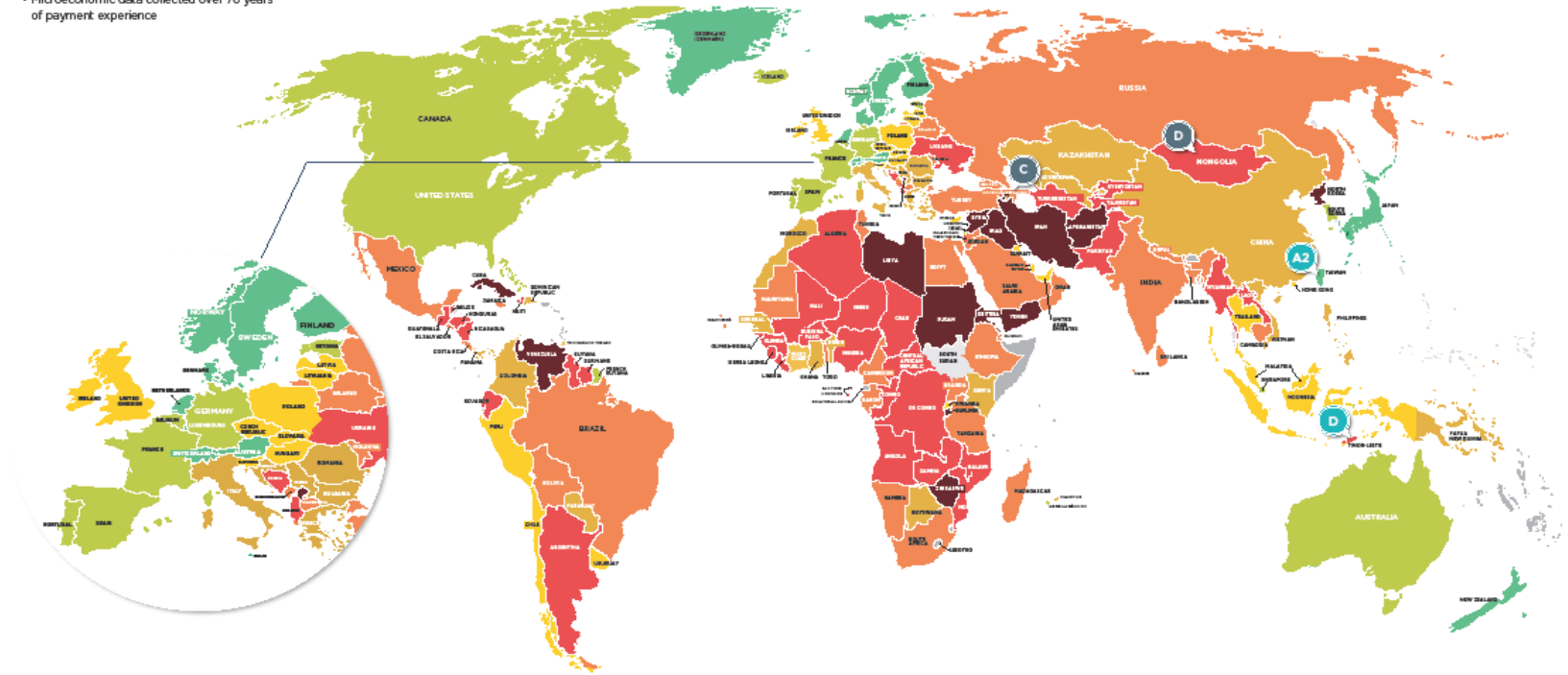
EXTREME



UPGRADES



DOWNGRADES



**coface**

## TEŐEKKÜRLER

**UĐUR ÇETİN**

**+90 (216) 251 99 36**

**[www.coface.com.tr](http://www.coface.com.tr)**

**[bilgi@coface.com](mailto:bilgi@coface.com)**

**Twitter : [coface\\_turkey](https://twitter.com/coface_turkey)**

**Linkedin : [Coface Sigorta](https://www.linkedin.com/company/coface-sigorta)**