



DEVLET DESTEKLİ KOBİ ALACAK SİGORTASI

ÖZENİR SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ

" Our Knowledge Serves Your Success "

ÖZENİR SİGORTA

Fatih ÖZENİR, Özenir Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti. ile Finansal Danışmanlık Firmalarını 2014 yılında kurmuştur. Eskişehir ve Bursa da ki ofisleriyle tüm yurt çapında faaliyet göstermektedir.

ÖZENİR SİGORTA , Kuruluşundan bugüne faaliyet ve uzmanlık konusu olan Finansal Sigortalar üzerine hizmet vermektedir. Yurtiçi ve İhracat Alacak Sigortaları ile Kefalet Sigortaları (Yurtiçi ve Yurtdışı Teminat Mektupları) alanında butik çözümler sunmaktadır.

Özenir Sigorta, ana prensibi müşteri memnuniyeti odaklı bir yaklaşımla ticari alacak sigortalarında butik ve yüksek kalitede bir danışmanlık hizmeti sunar. Sahip olduğu geniş müşteri portföyü ve güçlü referanslarıyla değerli bir iletişim ağına sahiptir.

Özenir Sigorta , Tüm Ülke çapında hizmet veren ulusal bir şirket olup 2022 yılında Devlet Destekli Alacak Sigortalarında Türkiye ikincisi olmuş , Türk Reasüranstan Ödül almıştır.

Fatih ÖZENİR, 1969 Eskişehir doğumlu olup, ODTÜ Mühendislik Fakültesi mezunudur. 20 yılı aşkın profesyonel bankacılık deneyiminde, ticari şube müdürü ve son olarak bölge müdürü olarak görev yapmıştır. 30 yılın üzerinde kredi, risk yönetimi ve finans deneyimi bulunmaktadır.

Danışmanlık Şirketi; Strateji, Pazarlama , Finans, Yönetim ve Organizasyon, Proje Finansmanı ile Kredi değerlendirme alanlarında faaliyet göstermektedir.



BASINDA BİZ ve ÖDÜLLERİMİZ

- *Devlet Destekli Alacak Sigortasında 2022 de Türkiye ikinciliğimiz ve*
- *Euler Hermes Sigorta da 2022 de Elit Acente*



NEDEN TİCARİ ALACAK SİGORTASI ?

Sorunlu alacakların çok önemli bir bölümü iyi tanıdığımızı düşündüğümüz eski müşterilerden kaynaklanır. Bu müşteriler uzun zamandır çek, borç ve kredilerini düzenli öderken bir anda nakit akışları aşağıdaki nedenlerden birisi veya birkaçı ile bozulduğu görülmektedir

- Hammadde , işçilik , enerji, kur gibi maliyet artışı veya kapasite arttırımı nedeniyle artan ciroya karşı yetersiz işletme sermayesi nedeniyle nakit akışının bozulması
- Kredi ve finans kaynaklarına ulaşımın zorlaşması
- Artan ciroya karşın banka kredi limitlerinin aynı oranda artmaması, kredilerde teminat taleplerinin artması
- Kreditör kurum veya bankalardan bir veya bir kaçının krediyi durdurması, geri çağırma hakkını kullanması
- Yanlış yatırımlar veya yatırımın finansmanın nakit akışına uygun/uzun vadeli olmaması
- Kredi fiyatlarındaki ani ve yüksek artışlar
- Şirketlerde yetersiz kar nedeniyle oluşan baskı
- Yönetim zafiyetleri
- Müşterinizin yüksek miktarda para batırması, tahsilatlarını zamanında yapamaması
- Çek ve Senetlerde güvensizlik ve caydırıcı olmayan cezalar
- Borç/Alacak davalarındaki yorucu ve uzayan hukuki süreçler
- Konkordato ve İflas gibi durumlarda müşterinize tedbir alamamak, gibi olumsuz durumlardan korunmak için

Ticari Alacak Sigortası ile Devlet tarafından güvencedesiniz. Ticari Alacak Sigortası bir risk yönetim ürünü olduğu kadar, daralan pazarda **yeni müşteriler kazanarak, rekabet edebileceğiniz güvenli satış imkanı sunan bir üründür.**

DEVLET DESTEKLİ TİCARİ ALACAK SİGORTASI NEDİR ?

- Hazine ve Maliye Bakanlığına bağlı Türk Reasürans A.Ş. Tarafından Resmi Gazetede yayınlandığı üzere Teminatlar Verilerek, Sigorta Şirketleri üzerinden Poliçelerin yapıldığı Yurtiçi Alacak Sigortasıdır.
- KOBİ lerin, herhangi bir banka teminatı alınmaksızın yapılan vadeli satışlarından doğan borcun ödenmeme riskini teminat altına alan sigorta ürünüdür.
- Vadeli satış yapılmış olan bir alıcının iflas, konkordato, tasfiye, vb. hukuki durumlar ile temerrüde düşmesi teminat altına alınmış olur.
- Öncelikle her bir müşteriniz için limit çalışması yapılır, poliçe yapıldıktan sonra ise yeni müşterilerinize sürekli limit açılarak poliçe yönetimi yapılır.

KİMLER YARARLANABİLİR



İŞLETMENİZE FAYDALARI

1. YENİ MÜŞTERİ
KAZANIMI

2. DİNAMİK
KORUMA VE
İSTİHBARAT

3. RİSK YÖNETİMİ

4. KREDİ VE
BORÇLARINIZIN
SİGORTASI

5. HUKUKİ DESTEK

6. İŞE ODAKLANMA

7. BATIK HAVUZ LİMİTİ

8. REKABET GÜCÜ

9. FİNANSAL
KREDİBİLİTE
ARTIŞI

İŞLETMENİZE FAYDALARI

1. YENİ MÜŞTERİ KAZANIMI VE CİRO ARTIŞI SAĞLAR

Poliçenin en önemli amaçlarından birisidir. Mevcut çalıştığınız firmalara limitler verildikten sonra Poliçe süresi boyunca yeni potansiyel müşterilere limit sorgusu yaparak, limit alınan firmalarda vadeli ve güvenli bir şekilde satışları artırma imkanı sağlar. Üstelik yeni müşterilerinize açılan limitlerden ekstra ücret alınmayacağı gibi sorgulama ücreti de bulunmamaktadır.

- ✓ 360 güne kadar olan alacaklar sigortalanabileceği için vadeyi uzatarak satışı artırma imkanı sağlar.
- ✓ Fuar ve tanıtım organizasyonları öncesi potansiyel müşterilere limit alınarak yeni müşteri kazanımı sağlar.
- ✓ Poliçe sayesinde mevcut müşterilere açılan limitlerle müşterilerinize ilave satış fırsatı sunar.
- ✓ Çek, senet veya banka teminatı olmaksızın sadece fatura karşılığı satış yapma fırsatı sunacağı için ilave satış fırsatı oluşturur.

2. DİNAMİK KORUMA , İSTİHBARAT VE RİSK YÖNETİMİ

Müşterileriniz analiz edilerek her birisi için limitleri tanımlanır . Finansal ve ödeme performanslarını dinamik izlenerek şirketiniz haberdar edilir ve risk yönetiminize katkı sağlar. Doğru Risk Kararlarının verilmesini sağlayacak müşteri istihbaratına erişim , müşterilerinizin finansal ve mali durum hakkında güncel veri sağlar.

Ticari Alacak ve kredilerin sorunlu hale gelmesinin sebebi, daha çok güven duyulan eski müşterilerin güncel durumunun iyi analiz edilmeksizin subjektif değerlendirilmesinden kaynaklanmaktadır. Ticari Alacak Sigortası ile eski ve yeni müşterilerin güncel durumları sürekli analiz edilir.

İŞLETMENİZE FAYDALARI

4. KREDİ VE BORÇLARINIZIN SİGORTASI

Kredi ve Ticari Borçlarınız, Alacaklarınızın tahsilatı ile sağlanacaktır. Örneğin Bilançonuzda Ticari Alacaklarınız 100 Milyon TL ise bunların 60 Milyon TL si sigortalanmış ise Kredi dahil borçlarınızın da 60 Milyon TL si sigortalanmış ve teminat altına alınmış olacaktır.

5. HUKUKİ DESTEK

Sorunlu alacaklarla ilgili hukuki takip işlemlerini , Türk Reasürans ın hukuk birimi firmanız adına yürütür. Müşterinize tahsis edilmiş limite kadar olan alacaklar için hukuki masraf alınmaz . Alacak tutarınız ,açılan limitin üzerindeyse toplam borç üzerinden dava açılarak hukuki masraflar aşan tutar için alınır.

6. İŞE ODAKLANMA

Şirket yöneticileri , ticari alacak sorunlarında tansiyonu yüksek görüşmeleri veya hukukçularla stresli görüşmeleri bir kenara bırakarak asıl faaliyet alanına odaklanmasına yardımcı olur. Yönetim ve Satış Ekibinin sorunlu ticari Alacaklar nedeniyle satış motivasyonunun düşmesine izin vermez.

İŞLETMENİZE FAYDALARI

7. BATIK HAVUZ LİMİTİ (İSMİ TANIMLI OLMAYAN ALICILAR LİMİTİ)

Batık Havuz Limiti; limit başvurusu yapmadığınız mevcut çalıştığınız eski firmalar için kullanabileceğiniz ekstra limittir. Son mali yıl sigortalanabilir cironuzun büyüklüğüne göre olay başına 250.000 TL na ve poliçe süresince toplam ilave 2.000.000 TL na kadar havuz limiti verilmektedir.

Bu firmaların ;

- En Az 2 yıl önce kurulmuş olması
- Çek/Senet protestosu gibi olumsuz istihbarata sahip olmaması
- Son bir yılda düzenli ve en az bir faturayı ödemiş eski müşterilerden olması

şartları aranmaktadır. Bu şartlara uyan, son mali yılda çalıştığınız müşterilerde faturanın vadesinde ödenmeme, iflas ve konkordato durumunda direkt faturayı hasara getirerek, sigortadan bedelini alabilirsiniz.

8. REKABET GÜCÜ VE HIZ

Poliçeyi yaptıktan sonra, yeni müşterileri limit taleplerinizi en geç üç iş günü içinde sonuçlandırarak daha hızlı karar almanızı sağlar. Faturalarınız sigortalandığı için açık hesap ve teminatsız satış fırsatı sağlayarak sizi rekabette bir adım öne çıkartır.

İŞLETMENİZE FAYDALARI

9. KREDİBİLİTE ARTIŞI, FONLAMA VE TEMİNAT

Poliçenin azami sorumluluk tutarı ödediğiniz primin 30 katı kadar olup, bu tutar üzerinden dain-i mürtein sıfatıyla Banka ve Finans Kurumlarına teminat olarak verilerek, KOBİ lerin finansmana hızlı ulaşmasını sağlar. Çek dahil ticari alacaklarınızın müşterilerinize açılan limitler dahilinde Devlet Güvencesi altına alınması, aktif ve alacak kalitesini yükselterek, Banka ve Finansal Kuruluşlar nezdinde firmanızı daha güvenilir kılarak ticari kredi imkanları sağlayacaktır.

Alacak Sigortası, Kredi Sigortası olarak da anılmaktadır.

Krediler başta olmak üzere, diğer pasif borç yükümlülüklerimizi ancak alacaklarımızın tahsilatı ile ödeyebiliriz. Bilançoda alacakların %70 i sigortalanmış ise, kredi ve diğer borç yükümlülüklerimizin de bu kadarlık tutarı sigortalanmış olacaktır. Bu da bankalar başta olmak üzere alacaklı firmalara güvence vermektedir.

İŞLETMENİZE FAYDALARI

10- KAR KAYBİNİ ÖNLER, KARIN SİGORTASI !

Vergi sonrası %5 net kar ile çalışan bir firma;

50,000 TL alacağı batırıldığında 1 Milyon TL cironun karını batırmış olur. 500,000 TL alacağın batması 10 Milyon TL cironun karını ve 5,000,000 TL alacağı batırmış olmak 100 Milyon TL cironun karını kaybettirmiş olacaktır.



HANGİ ALACAKLAR SİGORTALANMAZ

**Fatura Vadesi 360 Günü
Geçen Satışlar**

**Kamu Kurumlarına, Odalar,
Derneklere Yapılan Satışlar**

Perakende Satışlar

Peşin Satışlar

**Banka Teminatlı Yapılan
Satışlar, DBS, Teminat
Mektubu, Kredi Kartı...**

**Serbest Bölgeye Yapılan
Satışlar**

**Grup Şirketlerine Yapılan
Satışlar**

Kur Farkı Faturaları



SİGORTALANABİLİR CİRO NEDİR

Police Priminin hesaplanmasında kullanılan Sigortalanabilir Ciro; Geçmiş Son Mali Yılın Yurtiçi Satışlarından aşağıdaki sigortalanmayan alacaklar düşülerek bulunur.



NE KADAR PRİM ÖDEYECEĞİM ?

Resmi Gazetede yayınlandığı üzere Prim hesaplaması, **Geçmiş son mali yıla** ait hesaplanan **Sigortalanabilir Ciro** üzerinden ; satışların tutar ve vade aralığına göre aşağıdaki tabloda belirtilen katsayılarla çarpılarak hesaplaması ile bulunur ve BSMV ilave edilir. Hesaplanan Prim tutarının %25 i peşin kalanı her iki ayda bir 5 eşit taksitte ödenir. **Peşin ödemelerde %10 indirim uygulanır.**

KDV Dahil Sigortalanabilir Ciro	120 gün	180 gün	240 gün	360 gün	Azami Teminat Tutarı
TL	Oran (%)	Oran (%)	Oran (%)	Oran (%)	Net Primin Katı
0 - 3.000.000	0,5	0,8	1,2	1,4	30
3.000.001 - 5.000.000	0,45	0,7	1,05	1,23	30
5.000.001 - 10.000.000	0,42	0,6	0,85	1,05	30
10.000.001 - 15.000.000	0,4	0,5	0,6	0,88	30
15.000.001 - 20.000.000	0,35	0,45	0,55	0,79	30
20.000.001 - 25.000.000	0,32	0,4	0,5	0,7	30
25.000.001 - 40.000.000	0,29	0,37	0,47	0,65	30
40.000.001 - 65.000.000	0,26	0,33	0,42	0,58	30
65.000.001 - 100.000.000	0,24	0,3	0,37	0,53	30
100.000.001 - 175.000.000	0,22	0,28	0,34	0,49	30
175.000.001 - 250.000.000	0,2	0,26	0,32	0,47	30
250.000.001 - 400.000.000	0,19	0,25	0,31	0,46	30
400.000.001 - 500.000.000	0,18	0,24	0,3	0,45	30
500.000.001 - 750.000.000	0,18	0,24	0,3	0,45	30

POLİÇEYLE BİRLİKTE YENİ PAZARLAMA VE SATIŞ STRATEJİLERİ

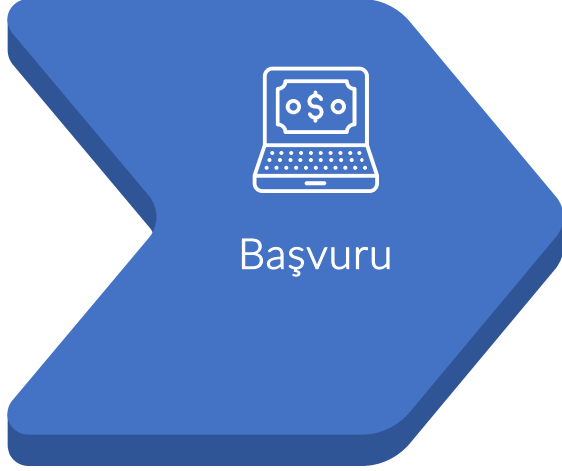
- Mali Durumundan emin olamadığınız için hiç satış yapmadığınız müşterilerinize satış yapma fırsatı sağlar,
- Mali durumunu tam kestiremediğiniz düşük satış yaptığınız firmalara ilave satış fırsatı sağlar,
- Müşteri çeki, banka teminatı, ipotek gibi teminatlı satış yaptığınız firmalara ilave teminatsız satış yaparak ciroyu artırma fırsatı sağlar,
- Yeni tanıdığınız, ilk kez çalışacağınız ve potansiyel müşterilerinize poliçemiz yeni satış fırsatları sunacaktır.

Poliçeniz; çek, senet dahi olmadan sadece fatura keserek ilave satış fırsatı sunar. Günde 10 Müşteriye kadar ücretsiz olarak bize yeni müşteri sorgulatabilir ve açılan limitlerden ücret ödemezsiniz. Yılda yaklaşık 250 iş günü ile bize 2,000 in üzerinde müşteri sorgulatabilir limit talep edebilirsiniz.

Aşağıdaki örnekte olduğu gibi sadece 6 adet müşteriye 500 er Bin TL limit alan poliçeli bir müşterimiz 90 gün ortalama satış vadesi ile yılda 4 kez limiti çevirerek 12.000.000 TL ciroya çıkacaktır. %10 karı olan şirket , bu poliçe sayesinde ekstra 1.200.000 TL kazanmıştır.

YENİ MÜŞTERİ SAYISI	6
MÜŞTERİ BAŞINA ORTALAMA LİMİT	500.000
AÇILAN TOPLAM LİMİT	3.000.000
ORTALAMA SATIŞ VADESİ	90
YILLIK İLAVE SATIŞ CİROSU	12.000.000
KAR MARJI	10%
KAR	1.200.000
POLİÇE PRİMİ	

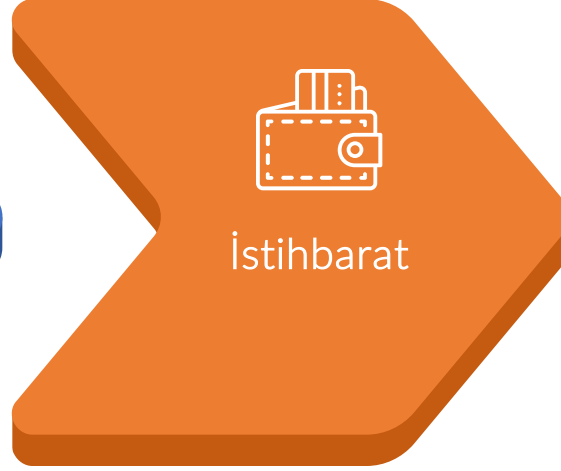
POLİÇELEŞME SÜRECİ



Başvuru

BAŞVURU FORMU

Başvuru Formunun doldurulmasıyla gerekli bilgilerin beyan edilmesi



İstihbarat

İSTİHBARAT

Talep edilen müşteri adeti+1 üzerinden 30 TL tahsil edilerek müşteri istihbaratı yapılması (Poliçe yapıldığı takdirde iade edilir)



Teklif

TEKLİFİN HAZIRLANMASI

Prim tutarı, Müşterilerin Limitleri, Bilgilendirme metni gibi tüm bilgileri içeren detaylı teklifin iletilmesi

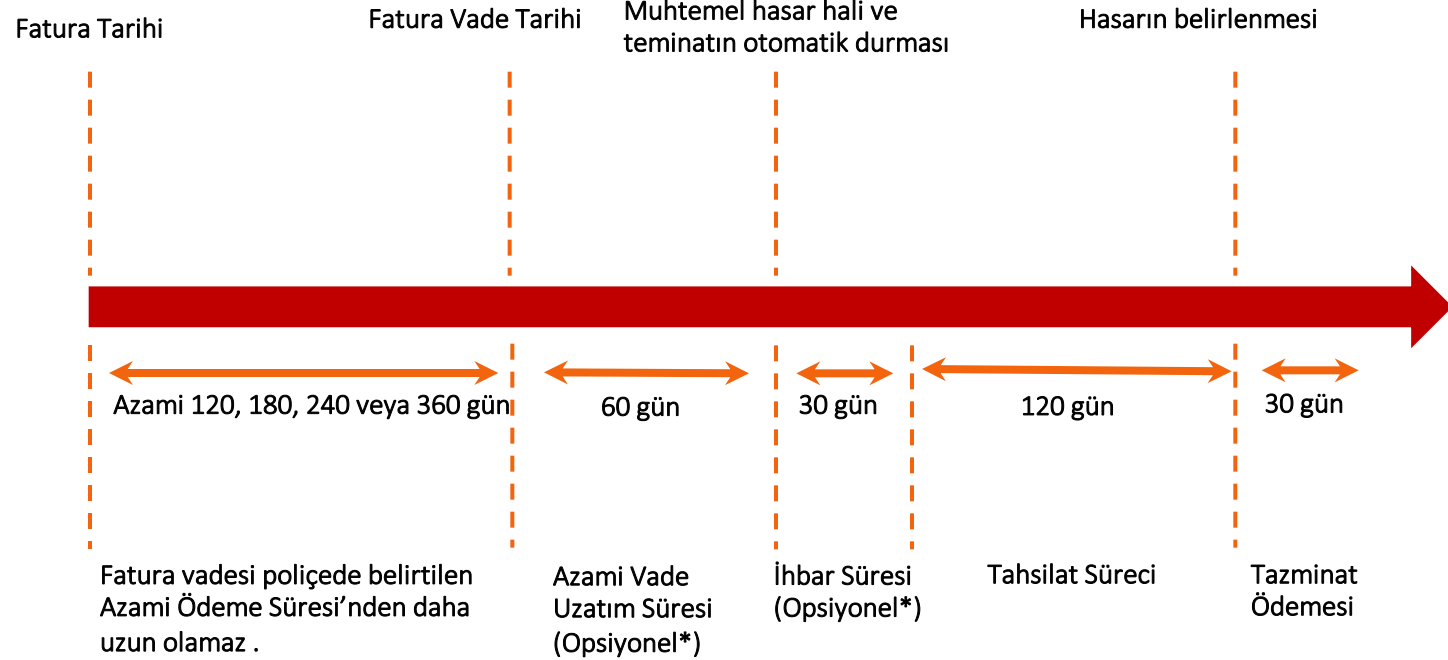


Poliçe

POLİÇE

Firma tarafından teklif değerlendirme süreci en fazla 15 gündür. Teklifin kabul edilmesi ve prim peşinatının ödenmesiyle poliçe oluşturularak mail ile gönderilir.

Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası – Hasar Süreci



*Opsiyonel süreler, Sigortalı'nın inisiyatifindedir. Dilerse, faturanın veya varsa çekin vadesinin dolduğu gün müdahale talebinde bulunabilir.

MÜŞTERİLERİMİZ

Yurt çapında müşterilerimiz üretici ve toptan satış yapan şirketlerden oluşmaktadır. Tekstil, Kimya, Madencilik, Gıda, Metal, Seramik ve Vitrifiye, Plastik , Döküm, Kağıt ve Ambalaj, Ağaç ve Orman Ürünleri, Elektrik Malzemeleri, Un ve Yem Sanayi, İnşaat Malzemeleri gibi çok çeşitli sektörlerde yer almaktadır.

Poliçeli müşterilerimizin pazarlama stratejilerini değiştirerek daha atak bir satış yönetimi uyguladığı rekabette bir adım öne çıkarak sonraki dönem cirolarında önemli artışlar olduğu görülmüştür.



TEŞEKKÜRLER

FATİH ÖZENİR
ÖZENİR SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ LTD.ŞTİ

Arifiye Mah. Kıbrıs Şehitleri Cad. Yasin İş Merkezi
No:11/119 Odunpazarı/ESKİŞEHİR

Ertuğrul Mah.Bestekar Erdinç Çelikkol Sok. Shu03
B Blok No:56 Nilüfer /BURSA

Tel :0222. 330 40 60

GSM. :0533. 563 63 20

Email :fatih@ozenirsigorta.com.tr

WEB :www.ozenirsigorta.com.tr