

PRIMETAX GUIDE:

ŞİRKET SATIN ALIMLARINDA ALICILAR İÇİN BİR RİSK YÖNETİMİ ARACI OLARAK TEMİNAT VE TAZMİNAT SİGORTASI

1. Giriş

Günümüzde şirket satın alma ve birleşme işlemleri giderek daha karmaşık hâle gelirken, alıcıların bu süreçlerde karşılaşılabileceği riskleri etkili şekilde yönetmesi büyük önem kazanmıştır. Özellikle işlem sonrası ortaya çıkabilecek beklenmedik yükümlülüklerin bertaraf edilmesi, başarılı bir satın alma sürecinin en kritik unsurlarından biridir.

Bu bağlamda, satın alma sözleşmeleri kapsamında yer alan teminat (warranty) ve tazminat (indemnity) hükümleri, alıcılar için önemli bir koruma mekanizması sunar. Ancak, bu hükümler ne kadar dikkatli hazırlanmış olursa olsun, her zaman tüm riskleri bertaraf etmeye yeterli olmayabilir. İşte bu noktada, giderek daha fazla tercih edilen bir araç olarak Teminat ve Tazminat Sigortası (W&I Insurance) devreye girmektedir.

Satın alma ve birleşme işlemlerinde uzman ve W&I Sigortası özelinde poliçe sunan birçok sigorta edene danışmanlık yapmakta olan bir danışmanlık şirketi olarak teminat ve tazminat hükümlerini ve bunlara entegre şekilde kullanılan W&I sigortasını ele alan bu bilgi notunun okuyucuya faydalı olmasını diliyoruz.

2. Teminatlar (Warranties)

Teminatlar, satıcının alıcıya karşı verdiği ve hedef şirketin belli bir tarihteki durumu hakkında doğruluğunu taahhüt ettiği sözleşmesel beyanlardır. Bu beyanlar; şirketin finansal yapısı, vergi durumu, çalışan ilişkileri, mülkiyet hakları ve devam eden hukuki süreçler gibi konulara dair olabilir.

Teminatların temel işlevleri:

- Alıcıya işlemle ilgili makul güvence sunmak,
- Satıcının bilgi verme yükümlülüğünü artırmak,
- Potansiyel sorunların ifşa sürecinde ortaya çıkmasını sağlamak.

Teminat beyanları, “ifşa mektubu” adı verilen belgede yapılan açıklamalarla sınırlanabilir. Satıcı, belirli riskleri bu belgede açıkça beyan ederek, o konuda sorumluluktan muaf tutulabilir. Alıcı, ifşa edilen riskleri dikkate alarak hem sözleşme müzakeresini hem de fiyatlandırmayı yeniden değerlendirebilir.

3. Tazminatlar (Indemnities)

Tazminatlar, satıcının belirli ve somut bir riskin gerçekleşmesi hâlinde alıcının zararını doğrudan ve tam olarak karşılayacağını taahhüt ettiği hükümlerdir. Bu hükümler, genellikle due diligence sürecinde ortaya çıkan veya gerçekleşme ihtimali yüksek riskler için düzenlenir.

Kriter	Teminat (Warranty)	Tazminat (Indemnity)
Kapsam	Genel ve geniş	Belirli ve sınırlı
Alıcının İspat Yükü	İhlal, ifşa eksikliği ve zarar ispatlanmalı	Sadece riskin gerçekleştiği ispatlanmalı
Tazminat Şekli	Zarara oranlı, genellikle daha az	Zarar bire bir karşılır
Uygulama Alanı	Şirketin genel durumu	Belirli borçlar, davalar, vergi riskleri vb.

4. Teminat ve Tazminatlara Yönelik Sorumluluğun Sınırlandırılması

Satıcıların genellikle talep ettiği sınırlamalar şunlardır:

- Zamanaşımı Süresi: Örneğin, teminat ihlali iddialarının sözleşmeden sonra 18 ay içinde ileri sürülmesi gerekebilir.
- Maksimum Sorumluluk (Cap): Satıcının toplam sorumluluğu, satış bedelinin belli bir yüzdesiyle sınırlandırılabilir.
- Alt Eşik ve Sepet (De Minimis ve Basket): Belirli bir tutarın altındaki zararlar tazminata konu edilmez veya toplu olarak belli bir sınırı aşmadıkça talep edilemez.
- Ortak Sorumluluk (Joint and Several Liability): Birden fazla satıcı varsa, alıcı hepsinden birlikte veya ayrı ayrı sorumluluk talep edebilir.

5. W&I Sigortası Nedir ve Nasıl Çalışır?

Teminat ve Tazminat Sigortası (Warranty & Indemnity Insurance), satış sözleşmesinde yer alan teminat ve tazminat hükümlerinden kaynaklanabilecek zararların sigorta şirketi tarafından karşılanmasını sağlayan bir koruma mekanizmasıdır.

- Alıcı taraflı poliçelerde, zarar doğması hâlinde alıcı doğrudan sigortacıya başvurur. Satıcıya rücu hakkı yoktur.
- Satıcı taraflı poliçelerde, genellikle poliçeyi satıcı temin eder ancak alıcıya devreder ("stapled policy").
- Poliçe, sözleşmedeki teminat ve tazminat hükümleri ile birebir uyumlu olmalı ve kapsam dışı riskler açıkça belirtilmelidir.

6. W&I Sigortasının Alıcılara Sağladığı Faydalar

- Doğrudan tazminat hakkı: Sigortacıdan hızlı tazminat tahsili, dava açma ihtiyacını azaltır.
- Satıcı ile ilişkinin korunması: Satıcının yönetime devam edeceği durumlarda ilişkiler zarar görmez.
- Zayıf ödeme gücüne sahip satıcılarda güvence: Özellikle bireysel girişimciler veya mali durumu sınırlı satıcılarda kritik bir güvencedir.
- Pazarlık avantajı: Alıcının teklifini daha cazip hâle getirir.



7. W&I Sigortasının Satıcılara Sağladığı Faydalar

- “Temiz çıkış” imkânı: Satış sonrasında borç doğma riskini ortadan kaldırır.
- Fon dağıtım kolaylığı: Özellikle özel sermaye fonları açısından dağıtım öncesi teminat tutarı ayırma zorunluluğunu ortadan kaldırır.
- Satış sürecini hızlandırır: Hukuki müzakereleri sadeleştirir.

8. Uygulama Süreci ve Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

- Sigorta şirketleri genellikle due diligence tamamlandıktan sonra devreye girer.
- Poliçe düzenlemesi için SPA, ifşa mektubu ve due diligence raporları gereklidir.
- Poliçeler genellikle 3–4 milyon USD üzerindeki işlemlerde ekonomik olarak anlamlıdır.
- Prim oranı işlem değerinin yaklaşık %0,6 – %1’i civarındadır.
- Bilinen ve öngörülen yüksek riskler (transfer fiyatlandırması gibi) genellikle poliçe kapsamı dışında bırakılır.

9. Sonuç ve Öneriler

Şirket satın alma süreçlerinde teminat ve tazminat hükümleri, işlem güvenliği açısından kritik bir temel oluştururken; W&I sigortası, bu temelin üzerine inşa edilen güçlü bir risk yönetim aracıdır. Ancak bu sigorta, sözleşme müzakeresinin yerini tutmaz, yalnızca onu tamamlar. Tüm alıcılara yönelik olarak önerilerimiz:

- Due diligence süreci eksiksiz ve belgeye dayalı olarak yürütülmelidir.
- Satın alma sözleşmesi ve ifşa belgeleri sigorta kapsamına uygun biçimde yapılandırılmalıdır.
- Bilinen yüksek riskler için özel tazminat hükümleri ayrıca düzenlenmelidir.
- W&I sigortası, sürecin başından itibaren stratejik planlama içine dahil edilmelidir.

