



MELTEM BEBEKOĞLU

CEO OF ROSENBERG & PARKER
TURKEY
ROSENBERG & PARKER TÜRKİYE
CEO'SU

BUILDING COMPLETION INSURANCE, CONTRIBUTES TO THE ECONOMY

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI, EKONOMİYE KATKI SUNUYOR

The Building Completion Insurance (BCI) was created in 2013 to protect consumers due to their victimisation from purchases through prepaid house sales

Bina Tamamlama Sigortası (BTS), ön ödemeli konut satışından konut alanların yaşadığı mağduriyetler sonrası 2013 yılında tüketicileri korumak amacıyla çıkarılmıştır



THE BUILDING COMPLETION INSURANCE IS A TYPE OF INDEMNITY INSURANCE.

The General Conditions of Indemnity Insurance, which is an umbrella term with different types based on obligation, refers to seven different types. BCI arose from a completely different point; however, as it simultaneously runs with the Indemnity Insurance in our country, it is now the most popular indemnity insurance type.

The victimisation of consumers who purchased houses from prepaid house sales was also mentioned in the Consumer Protection Law enacted in 2013 to protect consumers. In Article 44 of this law, the payments for the prepaid house sales were required to be guaranteed under the name "Building Completion Insurance." But it is necessary to understand how the indemnity insurance works to be able to comprehend the Building Completion Insurance. Unlike the bilateral, insured-insurer relationship that we see in the indemnity insurance, there is a trilateral structure consisting of beneficiary-insured-insurer in BCI. In indemnity Insurances, the beneficiary and the insured are always two different parties.

HOW CAN WE DESCRIBE BCI?

It will be better to explain BCI with an example. This insurance is based on a trilateral relationship. There is an insured, a contractor and a consumer. I.e. a beneficiary, in this relationship. And there is an insurance company guaranteeing the payments made by the consumer buying the house. In BCI, the insurer stands a guarantor of the contractor for beneficiaries. The contractor pays the premium, but the insurer preserves the rights of the consumer buying a house from that project. In short, the contractor's promise is taken under a guarantee. "I stand a guarantor for the construction of the house that you have purchased from the X project of a company," they say to the consumer. If the company cannot finish the project, come and find me." The compensation is provided in BCI in two ways. Either the house in question is completed and delivered to the consumer, or the amount paid by the consumer is paid back with the legal interest. BCI was made compulsory by the New Consumer Protection Law No. 6502 issued by the Ministry of Customs and

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI (BTS) BİR KEFALET SİGORTASI TÜRÜDÜR.

Yeniye bir tanım olan ve yükümlülüğü göre birçok çeşidi bulunan Kefalet Sigortası'nın Genel Şartları'nda, yedi farklı türden bahsedilmiştir. BTS ise tamamen başka bir noktadan doğmuş, ancak ülkemizde Kefalet Sigortası ile eş zamanlı yürürlüğe için Türkiye'de en çok bilinen Kefalet Sigortası türü haline gelmiştir.

Ön ödemeli konut satışından konut alan tüketicilerin yaşadığı mağduriyetlerin bahsi, 2015 yılında tüketicileri korumak adına çıkarılan Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'da geçti. Bu kanunun 44. maddesinde tüketicilerin ön ödemeli konut satışlarına yaptıkları ödemelerin teminat altına alınması gerekliliği doğmuş ve adı da "Bina Tamamlama Sigortası" olmuştur. Bina Tamamlama Sigortası'nın uygulanması için öncelikle Kefalet Sigortası'ndaki yapıyı anlamak gerekmektedir. Kefalet Sigortası'nda sigatmış sigorta ürünlerindeki iki taraflı sigortalı-sigortacı ilişkisinin aksine, BTS'de lehdar-sigortalı-sigortacı olmak üzere üç tarafı bir yapı mevcuttur. Kefalet Sigortalıların lehdar ve sigortalı, her zaman iki farklı tarafır.

BTS'Yİ NASIL TANIMLAMAK GEREKİR?

BTS'yi bir örnek ile açıklamak daha doğru olacaktır. Bu sigorta üçlü ilişki üzerine kurulmuştur. Bahsi geçen ilişki sigortalı, müteahhit ve tüketici, yani lehdar vardır. Bir de müteahhitin ev alan tüketicinin ev için yaptığı ödemelerin garanti altına alınacağına kefil olan bir sigorta şirketi bulunur. BTS'de sigortalı, hak sahipleri için müteahhite kefil olur. Primi müteahhit öder ama sigortacı, o projeden konut satın alan müşterinin hakkını korur. Yani müteahhlin sözüne kefil oluruz. Böylece tüketiciye, "Sizin A firmasının X projesinden satın aldığınız dairenin inşaatına kefilim. Ourl da firma projeyi tamamlamazsa gelin ve hani bulun," denilmiş olur. BTS'de tazminatın ifası ise iki şekilde gerçekleşir. Ya söz konusu konut tamamlanıp anahtarın tüketiciye teslimi gerçekleştirilir ya da tüketicinin ödediği miktarda yasal faiz ile birlikte geri ödenmesi sağlanır. BTS, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından çıkarılan 6502 Sayılı Yeni Tüketicinin Kanunu'nda yer bulduğu gibi Çevre ve Şehircilik Bakanlığının tarafından da zorunlu kalmıştır. Dolayısıyla ön ödemeli

BCI was made compulsory by the New Consumer Protection Law No. 6502 issued by the Ministry of Customs and Trade and the Ministry of Environment and Urbanisation

Trade as well as the Ministry of Environment and Urbanisation. Consequently, the Building Completion Insurance planned for prepaid house sales started to be used in the Urban Transformation Legislation. But the prepaid house sales are different from the Urban Transformation Legislation. There is no actual house in this system; only lands and some models. Therefore, guaranteeing the payments made here is only possible with the Building Completion Insurance. On the other hand, flat owners come into the picture in urban transformation. The building is actually there. People living in it are dispossessed, the building is pulled down and a new one is built. When the urban transformation subject started coming up more on the agenda in 2017, BCI similarly came to be questioned more by consumers. Surely more contractors will need to make this insurance with the increasing consumer demands. In BCI, we have the element of trust, one of the main features of Indemnity Insurance. Housing contractors set the minds of citizens at rest with the BCI policy by guaranteeing that their payments are secured. Hence, BCI makes the whole endeavor more professional. The contractor gives a bond with the signature of the insurance company and guarantees the commitments by giving consumers the chance to seek their rights in case the commitments aren't fulfilled. This puts house buyers at ease.

BCI HAS BEEN IMPLEMENTED SINCE 2017

We made the first BCI policy in Turkey in 2017 with Ziraat Sigorta A.Ş. for Tepe Aura Project of Tepe İnşaat in Ömerli, İstanbul. Since our first project, we have been using it in the projects of many developers in Turkey. We announced some of them and didn't announce others. We also continue our talks regarding new projects and believe them to get more widespread in time. However, the credibility of BCI doesn't mean that each contractor can obtain it. We continue our activities to make indemnity insurance popular in the market since 2011. We believe that the Indemnity Insurance will be good for companies, banks and also non-cash diversify with its new premium volume in the contracting

konut satışlarıyla planlanan Bina Tamamlama Sigortası. Kentsel Dönüşüm Mevzuatı'nda da kullanılan bir yeni haline gelmiştir. Ancak ön ödemeli konut satışları, Kentsel Dönüşüm Mevzuatı'ndan daha farklıdır. Şöyle di bu yapıda, ortada bir ev yoktur. Sadece bir arsa ve maketler vardır. Dolayısıyla buraya yapılan ödemelerin garanti altına alınması yalnız Bina Tamamlama Sigortası ile söz konusu olur. Kentsel dönüşümde ise kat malikleri vardır. Yani hâlihâzırda bir bina bulunur. Burada yaşayan insanlar evlerinden çıkarılır, bina yıkılır ve yenisi yapılır. 2017 yılında kentsel dönüşüm konusu daha fazla gündeme gelmeye başladığı zaman BTS, tüketiciler tarafından daha çok sorgulanı olmuştur. Tüketiciler talep etmekte de daha fazla müteahhitin bu sigortayı yapmak zorunda kalacağına muhakkaktır. BTS'de tam da Kefalet Sigortası'nın özelliği olan güven unsurunu birebir yaşasaktayız. BTS policesiyle konut müteahhitlerimiz ödemelerimizin güven altına serip yönlendirilmiştir. Onların vadedilen güvencesine altında olduğunuzu bu sigortalı garanti altına alıyoruz. Yani BTS ile konu, daha profesyonel bir hâle alıyor. Müteahhit, sigorta şirketinin önünde olan bir senet veriyor. Dolayısıyla taahhütleri garanti altına alınmış oluyor. Eğer vaktler yerine gelmezse tüketici bu senetle evin hâkkanın azamaya gidebilir. Bu da ev alanların için rahatlatıcıdır.

BTS, 2017'DEN BERİ UYGULANIYOR

BTS'nin Türkiye'deki ilk policesini, 2017'de Tepe İnşaat'ın İstanbul Ömerli'deki Tepe Aura Projesi için Ziraat Sigorta A.Ş. ile yaptık. Bizim de ilk policesini olan bu projeye birlikte şu ana kadar Türkiye'de birçok geliştiricimizin projelerinde BTS'yi uyguladık. Bunların bir kısmını duyurduk, bir kısmını duyurmadık. Yeni projeler için de görüşmelerimiz devam ediyor, giderek de yaygınlaşacağına inanıyoruz. Ama BTS'yle sağlanan bir kredilitleme özelliği olduğundan, her müteahhit edinebilir diye düşünmemiz gerekiyor. 2011 yılından beri faaliyetlerimiz, Kefalet Sigortası'nın piyasada yaygınlaşmasını üzerine devam ettiriyoruz. Kefalet sigortası'nın daralan sermaye piyasalarından hem şirketlere hem bankalara hem de yeni prim hacmiyle yayrı

BTS, Gümrük ve Ticaret Bakanlığının tarafından çıkarılan 6502 Sayılı Yeni Tüketicinin Kanunu ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığının tarafından zorunlu kılınmıştır

capital markets and increase the interest for the product. Additionally, we have to mention that even in countries that have been using Indemnity Insurance for centuries, not all insurance companies make an Indemnity Insurance policy. This is not one of those popular insurance products that we know; on the contrary, it is quite a niche product.

HOW IS THE INDEMNITY INSURANCE IMPLEMENTED?

The insurance company asks for the balance sheet of the company which it will be the guarantor for the Indemnity Insurance. It examines its audit reports and evaluates its past works. It looks at how it uses its assets, its debts and its liabilities. Therefore, Indemnity Insurance and its types contribute to the transparency and corporate identity of companies. What is essential here is to advance the Indemnity Insurance by being a guarantor for the damage-free, correct risks and calculating the risk accurately - in other words, ensuring healthy growth. And we are working hard for this. We are currently trying to develop our local company working for this product. First, we need to enhance the capacity of the sector with accurate risk analyses. Because, even when insurance companies decide to work in this branch, they don't have enough knowledge to make this kind of new risk assessment. As Rosenberg & Parker Turkey, we started to offer Management General Underwriter (MGU) services last year. With the MGU service, a model used in foreign countries, and introduced by us in Turkey, we take on the risk assessment processes of the demanding insurance companies and perform the analysis as if we were a unit within them. However, insurance companies may not be a guarantor for every project. This distinguishes the competent from the non-competent. For this reason, we can say that BCI has many contributions to its industry and to the economy.



When the urban transformation subject started coming up more on the agenda in 2017, BCI similarly came to be questioned more by consumers

2017 yılında kentsel dönüşüm konusu daha fazla gündeme gelmeye başladığı zaman BTS, tüketiciler tarafından daha çok sorgulanır olmuştur

nakdi çeşitliliğe de iyi geleceğine ve bu ürüne olan ilgiyi artıracığına inanıyoruz. Bir de günü belirlenmek gerekiyor ki Kefalet Sigortası'nın yıllardır kullanıldığı ülkelerde bile her sigorta şirketi Kefalet Sigortası polişesi yazmıyor. Bu, alışkan olduğumuz çok yaygın sigorta ürünleri gibi değil, gerçekten çok niş bir ürün.

KEFALET SİGORTASI NASIL UYGULANIYOR?

Kefalet Sigortası için sigorta şirketi kefil olacak şirketle bilançosunu soruyor. Denetim raporlarını inceliyor ve geçmişte yaptığı işleri değerlendiriyor. Varlıklarını nasıl kullandığına, borçlarına ayrıca yükümlülüklerine bakıyor. Dolayısıyla Kefalet Sigortası ve türlerinin şirketlerin daha kurumsal ve şeffah hâle gelmesine katkı sağladığını söyleyebiliriz. Burada önemli nokta: hasarsız, doğru risklere kefil olarak ve risk ölçümünü düzgün yaparak Kefalet Sigortası'nın tercih edilmesi. Yani sağlıklı bir şekilde büyüme sağlanması. Biz de bunun için emek veriyoruz. Hâlihazırda bu ürünü yazabilen yerel şirketlerimiz, geliştirme çalışmalarını yürütüyor. Öncelikle düzgün risk analizleri ile sektörün kapasitesinin artırılması gerekiyor. Çünkü sigorta şirketleri, bu sigorta dalında çalışmaya karar verse de konu sektöre yeni olduğu için bu tür bir risk analizi yapılabilecek bilgi birikimini kendinde bulamayabiliyor. O sebeple geçtiğimiz yıl Rosenberg & Parker Türkiye olarak Management General Underwriter (MGU) hizmeti de sunmaya başladık. Yurt dışında örneklerini gördüğümüz, ülkemizde ise hizmete başlayan bir model olan MGU hizmeti ile talep eden sigorta şirketlerinin risk analizi işlemini kendi üzerimize alıyor ve içerisinde yer alan bir birimi gibi analizi gerçekleştiriyoruz. Ama sigorta şirketleri her projeye kefil olmayabiliyor. Bu da işin etkililiğini olumsuz yönde etkiliyor. Bu sebeple BTS'nin sektörüne ve dolayısıyla da ekonomiyeye bunun gibi birçok katkısı olduğunu söyleyebiliriz.