

Amacımız primlerin milli sınırlarda kalması



Ufuk Teker

Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker ile yıl sonu değerlendirmesi yaptığımız sohbetimizde hem sektördeki 10 yıllık süreçlerini masaya yatırdık hem de bundan sonraki hedefleri konuştuk. “İtalya’da İtalyan bayraklı gemiler hangi klas kuruluşu ile çalışır, İskandinavya’da armatörler hangi klas kuruluşlarını seçerler? Ülkeler kendileri için önemli kurumlar olan klas kuruluşları ve P&I kulüplerini pozitif ayrımcılığa tabii tutmaktadır. Umarım Türkiye’de de bu kurum milliyetçiliği istenilen seviyelere gelecektir” diyen Teker, şirketi kurarken ana amaçlarının, primlerin milli sınırlar içerisinde kalması olduğunu altını çizdi.

Öncelikle Türk P&I Sigorta olarak Ekim ayı itibarıyla 10 yılınızı kutladınız. Tekrar hayırlı olsun diyor ve sohbetimize buradan başlamak istiyoruz. Bugün Türk P&I Sigorta’nın eriştiği noktayı öğrenmek ister ve bu noktaya sizleri taşıyan faktörler neler oldu, sizler için bu 10 yıllık süreç nasıl geçti bilmek isteriz?

Sizlerin de katılımı ile hem Cumhuriyetimizin 100’üncü hem de şirketimizin 10’uncu kuruluş yılını birlikte kutlama fırsatı bulduk. Şirketimiz ilk kurulurken

ana amacımız P&I sigortası konusunda Türkiye’de bir uzmanlık elde etmek ve yurt dışına bu konu ile ilgili devredilen primlerin milli sınırlar içerisinde kalmasıydı. Bu süreç şirket kurmanın ötesinde, yönetiminden, operasyonuna, hasar yönetiminden sigortalama işlemlerine, hasar engelleme ve survey hizmetlerinden, mali işler yönetimine teknik yeterliliklerde bir ekibin oluşturulması gerekmekteydi. Bizim ilk hedefimiz P&I konusunda bilgi birikimini elde etmektir. Bugün rahatlıkla bizim ülke olarak tanınan ve bilinen P&I şirketlerine sahip ülkelerden birisi oldu-

ğumuzu söyleyebilirim. Hatta ekibi genişletmek adına yeni mezunlardan oluşan arkadaşları ekibimize alıyoruz.

Peki bu ilerleme ve gelişim için hangi sorunlarla yüzleştiniz ve bu sorunları aşma konusunda nasıl bir yol izlediniz?

Türk P&I Sigorta isminin bugün piyasamızda oturmuş durumda olduğunu söyleyebilirim. Hatta P&I branşında sektörün yerel tek şirketi olmamız sebebi ile Türk armatör ve gemi işletmecisi piyasasının en çok tercih edilen markası durumuna ulaştık. Biz bu yola ilk çıktık-

ğımızda onlarca yıla dayalı alışkanlıklar ve servis beklentilerinin çok daha ucuza karşılanması beklentileri ile yüzleştik. Bu alışkanlıkları hem gemi sahipleri ve gemi işletmecileri hem de sigorta aracıları ve brokerleri nezdinde aşmamız gerekti. Fakat süreç tabii ki bu kadar ile sınırlı olmadığı gemi kiracıları ve liman devletlerinin hatta gemi bayraklarının olumsuz yaklaşımları ile de karşılaştığımızı belirtmek isterim. Bugün geldiğimiz noktada birçok sorunu aştığımızı düşünmekle birlikte hala birçok liman ve bayrak idaresi ile benzer gündemlerin devam ettiğini ve sürekli görüşme ve geliştirmeler yaptığımızı ifade etmeliyim.

Ben bu süreci Türk Loydu'nun IACS süreci ile benzeştiriyorum. Türk Loydu onlarca yıl boyunca IACS üyesi olmaya çalışırken enerjisini kaybetmiş ama armatörlere de IACS olmadığı için servis verememişti. Onay süreci tamamlanan Türk Loydu için yolun ciddi bir bölümü kat edilmiş oldu. Benzer süreçler Türk P&I için de geçerlidir. Hedefler aşıldıkça yeni engeller ortaya çıkmaktadır. Ancak bugün durumumuz ve sorunları aşma konusundaki becerimizin geçmiş zamanlara göre çok fazla gelişmiş olduğu da bir gerçektir.

Yılı kapadığımız bu sayımızda Türk P&I Sigorta'nın da 2023'ü hem yenilik ve gelişim hem de büyüme açısından nasıl kapadığını aktarır mısınız? Ayrıca 2024 yılında hem ürün gamı hem müşterileri portföyü hem de yatırımlar bazındaki hedefleriniz nelerdir?

Türk P&I sigorta 2023 yılı da dahil olmak üzere son 3 yılını, yurt dışı sigortalılarına yönelik gelişimini arttırmak üzere yönelmiştir. 2023 itibarı ile Türk P&I markasını biz 17 değişik ülkede satmaktayız. Armatör ve deniz işletmecileri arasında artık aranılan ve güven duyulan bir marka haline geldik. Toplam üretimimiz içerisinde yabancı müşterilerden gelen prim üretiminin yaklaşık olarak %60'ın üzerinde olduğunu söyleyebiliriz. Finansal hizmet ihracı bizim çok önemseydiğimiz bir konu. Türk P&I artık kesinlikle iç pazar için çalışan bir şirket değildir. Uluslararası piyasalarda benzer şirketler ile rekabet etmeye başlamış durumdayız. 2023 yılında bir önceki yıla nazaran Amerikan Doları bazında %30 civarında bir üretim artışı sağlamış bulunmaktayız. Aslında içerisinde girdiğimiz pazarın büyüklüğünün tekne makine ve P&I olarak toplam 10 milyar USD'nin üzerinde olduğunu düşünürsek gidecek çok yolumuz var.

Bölgemizde yaşanan savaşlar, ambargolar sigortacıları hangi açılardan sıkıntılara sokmaktadır?



Bulunduğumuz coğrafya ticaretin ve yaşamının güç olduğu bir bölge olma özelliğini arttırarak devam ediyor. Son iki yıl içerisinde etrafımızda başta Rusya-Ukrayna savaşı olmak üzere sonrasında İsrail-Gazze arasında ortaya çıkan savaş durumu ile birlikte İran, Suriye, Libya ve Rusya ambargosu nerede ise ticari aktivite yapmayı imkansız hale getirmektedir. Bu savaş bölgelerine giden gemilerin sigorta primleri artmakla birlikte aslında bölgeye sefer yapan gemilerin yapmaları gereken bakım tutumu yapmadan hareket etmesi sebebi ile olmaması gereken hasarlar ile karşılaşılmasına yol açmaktadır. Özellikle Rus kökenli petrolün taşınmasını olabildiğince dolaylı yollardan yapmak isteyen birtakım armatörler ambargo sınırlarında gezinmekte ve bu da sigortacıların ciddi sorunlar yaşamalarına yol açmaktadır.

Denizcilik Genel Müdürlüğü Twitter üzerinden yaptığı açıklamada "Türk Boğazlarından ham petrol veya petrol ürünleri yüklü olarak geçen gemilerin P&I sigortasının geçerliliğine ilişkin Teyit Mektubu sunmaları uygulamasından, bu yükleri ülkemiz limanları arasında taşıyacak gemilerimiz Genel Müdürlüğümüzce muaf tutulacak" denildi. Bu konudaki düşünceleriniz nelerdir?

Bildiğiniz üzere Aralık 2022'den geçerli olmak üzere Uluslararası Grup Kulüpleri (IG Group Clubs) Rus petrolü ile ilgili ambargo şartlarını karşılamayan gemilerin P&I sigorta teminatı bulunmadığını ilan etmişti. Fakat diğer taraftan Türk Boğazlarından bir tanker trafiği de devam etmekteydi. Bu kapsamda idare geçen gemiler P&I sigortası teyit mek-

tubu temin edemeyen gemileri Türk Boğazlarından geçirmeyeceğini ilan etmişti. Tüm tankerler için yapılan bu uygulama sonrasında iki Türk limanı arasında yapılan yani menşei Rus olmayan gemiler için uygulanmamaya başladı ki bu karar işlem kolaylığı açısından oldukça makul bir karar olduğu kanaatindeyim.

Ve son olarak Türk Loydu'nun IACS Üyeliğine kabulünü siz nasıl değerlendiriyor ve sektörümüze nasıl yansıtacağını düşünüyorsunuz?

Türk Loydu ülkemiz için çok önemli bir kurumdur. Denizcilik kurumları içerisinde gemilerin fiziki kondisyonunu armatörlerin gönüllü olarak kontrol etmesi için davet ettiği kurumların en üst birliği olan Uluslararası Klas Kuruluşları Birliği'ne dahil olmak bizim için büyük anlamlar ifade etmektedir. Bu anlamlar içerisinde daha fazla gelir elde etmek tabii ki önemlidir ama listenin sonlarında yer almaktadır. Türk Loydu belki de ülkemizden çok daha ileri bir seviye olan dünya liginde kendisine yer buldu ve denizciliğimizi, inşa sektörümüzü, tedarikçilerimizi yukarı çekecektir. Kurumun bu zor sürecinde desteklenmesi ve önünün açılması gerekmektedir. Çok basit bir soru ile yapılması gerekeni özetlemeye çalışacağım. İtalya'da İtalyan bayraklı gemiler hangi klas kuruluşu ile çalışır, İskandinav'da armatörler hangi klas kuruluşlarını seçerler? Ülkeler kendileri için önemli kurumlar olan Klas kuruluşları ve P&I Kulüplerini pozitif ayrımcılığa tabii tutmaktadır. Umarım Türkiye'de de bu kurum milliyetçiliği istenilen seviyelere gelecektir.