



TÜRK P&I SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ UFUK TEKER

“ENERJİMİZİ DENİZDEN ALIYOR, GÜCÜMÜZÜ TÜM DÜNYAYA YAYIYORUZ”

Türk denizciliğinin küresel ölçekte büyüyen gücüne sigorta tarafında stratejik bir destek sunduklarını söyleyen Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, “Deniz sigortacılığı artık yalnızca bir finansal güvence alanı değil; ticaretin sürdürülebilirliği, enerji arzı, lojistik güvenliği ve ülkelerin stratejik bağımsızlığı açısından da önemli bir unsur” dedi.

Küresel ticaretin görünmeyen omurgalarından biri deniz taşımacılığı. Enerjiden gıdaya, hammaddeye sanayi ürünlerine kadar dünya ekonomisinin çok büyük bir bölümü deniz yoluyla hareket ediyor. Ancak son yıllarda bu dev sistem, art arda gelen küresel krizlerle karşı karşıya. Pandeminin yarattığı tedarik zinciri sorunları henüz tamamen unutulmamışken Rusya-Ukrayna savaşı, Kızıldeniz'deki güvenlik problemleri, Hürmüz

Boğazı çevresindeki gerilimler, yaptırımlar ve ekonomik ambargolar deniz ticaretinde risk kavramını yeniden tanımladı.

Türkiye ise bu alanda dikkat çekici bir dönüşüm yaşıyor. Dünya denizcilik filosunda üst sıralara yükselen, 51 milyon deadweight tona yaklaşan Türk sahipli filo; tersanecilikten klas kuruluşlarına, deniz hukukundan

sigortacılığa kadar giderek daha güçlü bir ekosistem oluşturuyor. Bu ekosistemin önemli parçalarından biri de 2013 yılında kurulan Türk P&I Sigorta.

İlhamı ve üretim kaynağını denizden aldıklarını, elde ettikleri bu birikim ve yetkinliği ise küresel çapta bir güce ve başarıya dönüştürdüklerini söyleyen Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker ile şirketin kuruluş hikâyesinden Türk denizciliğinin geleceğine, küresel jeopolitik risklerden reasürans sistemine, uluslararası rekabetten yapay zekâ kullanımına kadar sektörün bugününü ve yarını konuştuk.

Türk P&I nasıl bir ihtiyaçtan doğdu?

Türk P&I, Türkiye'nin sahip olmadığı çok özel bir sigorta alanındaki ihtiyacı karşılamak amacıyla kuruldu. P&I, "Protection and Indemnity", yani koruma ve tazmin anlamına geliyor. Deniz araçlarının üçüncü şahıslara karşı sorumluluklarını teminat altına alan bir yapıdan söz ediyoruz. Şirketimizin kuruluş süreci 2013 yılına dayanıyor. Başlangıçta hedeflerimizi üç faza ayırmıştık ve üçüncü aşamada uluslararası pazarda bilinirlik kazanmayı hedefliyorduk. Bu nedenle ismimizi de uluslararası kullanıma uygun biçimde oluşturduk.

P&I sigortasının denizcilik açısından önemi nedir?

Karadaki zorunlu trafik sigortasına benzetebiliriz. Belirli büyüklüğün üzerindeki veya belirli sayıda yolcu taşıyan gemilerin P&I teminatı olmadan uluslararası sefer yapması mümkün değil. Bir geminin üçüncü kişilere, çevreye, limanlara veya diğer unsurlara verebileceği zararlar çok yüksek boyutlara ulaşabiliyor. Bu nedenle P&I sistemi deniz ticaretinin olmazsa olmazlarından biri.

Dünyada nasıl bir P&I pazarı bulunuyor?

Oldukça kapalı ve uzmanlaşmış bir pazar. Dünyada yaklaşık 20 civarında önemli P&I kuruluşu bulunuyor ve pazarın çok büyük bölümünü köklü 12 kuruluş kontrol ediyor. Bunların önemli kısmı İngiltere merkezli veya ülke isimleriyle anılan şirketler. 150-200 yıllık geçmişe sahip rakiplerle aynı pazarda mücadele ediyoruz. Dolayısıyla yeni bir oyuncu olarak doğru alanda uzmanlaşmak büyük önem taşıyor.

Türk P&I'nin kuruluşundan sonra Türkiye'de ne değişti?

Kuruluş amaçlarımızdan biri Türkiye'deki sigortalılık oranını artırmak ve yurtdışına giden sigorta primlerinin mümkün olduğunca ülke içerisinde kalmasını sağlamaktı. Bugün dahili kabotajda çalışan Türk sahipli filonun çok büyük bölümü Türk P&I tarafından sigortalanıyor. Daha önce sigortasız çalışan deniz turizmi araçlarında da önemli bir dönüşüm yaşandı. Yaklaşık 4 bin deniz aracı bugün bizim tarafımızdan teminat altına alınmış durumda.

Bugün yalnızca Türk müşterilere mi hizmet veriyorsunuz?

Hayır. Türk P&I artık uluslararası bir şirket. Şu anda 17 farklı ülkede ürünlerimizi sunuyoruz ve prim gelirimizin yüzde 60'tan fazlası yabancı müşterilerden geliyor.

Avrupa'da İtalya, Yunanistan ve Almanya başta olmak üzere; Kuzey Afrika, Mısır, Birleşik Arap Emirlikleri, Gürcistan, Romanya ve farklı bölgelerde müşterilerimiz bulunuyor.

Sağladığınız toplam teminatın büyüklüğü ne seviyede?

Reasürans mekanizmasının yarattığı kaldıraç sayesinde bugün 500 milyar doların üzerinde bir teminat kapasitesinden söz ediyoruz. Bu rakam yalnızca şirketimizin büyüklüğünü değil, sigortanın dünya ticaretindeki stratejik rolünü de gösteriyor. Sigorta olmadan deniz ticaretinin sürdürülebilir olması çok zor.

Ürün portföyünüz hangi alanları kapsıyor?

Gemilere P&I sorumluluk sigortaları sağlıyoruz. Bunun yanında tekne-makine sigortalarımız var. Son dönemde limanlar, terminaler, tersaneler ve marinalara yönelik sorumluluk sigortalarını da ürün gamımıza dahil ettik. Böylece denizcilik tarafındaki sorumluluk zincirinin önemli halkalarını tamamlıyoruz.

Türk denizciliğinin dünyadaki yerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türk denizciliğinin büyüklüğü Türkiye ekonomisinin dünya sıralamasındaki konumunun önünde. Türk sahipli filo bugün dünyada yaklaşık 12'nci sırada. Filomuz yaklaşık 51 milyon deadweight tonluk büyüklüğe ulaşmış durumda. Son yıllarda ciddi bir büyüme yaşandı ve önümüzdeki dönemde bunun daha da hızlanacağını düşünüyorum.

2026 aynı zamanda kabotaj açısından özel bir yıl. Bunun önemi nedir?

Kabotajın 100'üncü yılını kutluyoruz. Kabotaj Kanunu'nu Türk sivil denizciliğinin tapu senedi olarak görüyorum. Türkiye karasularındaki yolcu taşımacılığından balıkçılığa, deniz inşaatından dalgıçlığa kadar birçok faaliyetin Türk vatandaşlarına bırakılması denizcilik tarihinde çok önemli bir adımdı. Bugünkü denizcilik gücümüzün temel taşlarından biridir.

Türkiye denizcilikte güçlü bir ekosisteme sahip mi?

Kesinlikle. Denizcilik yalnızca gemi işletmeciliği değildir. Tersanecilik, klas kuruluşları, sigortacılık, hukuk, gemi işletmeciliği, limancılık ve hatta gemi geri dönüşüm sektörü bu ekosistemin parçalarıdır. Aliağa'daki gemi geri dönüşüm tesislerinden Türk Loydu'na, Türk P&I'ya kadar Türkiye artık bu zincirin çok sayıda halkasına sahip.

Deniz sigortacılığının Türkiye sigorta sektöründeki payı yeterli mi?

Hayır. Türkiye'de toplam sigorta primlerinin yalnızca yaklaşık yüzde 2,5'i deniz sigortacılığından geliyor. Dünyada yalnızca tekne-makine sigortalarının büyüklüğü yaklaşık 7 milyar dolar, toplam deniz sigortaları ise yaklaşık 35 milyar dolarlık bir pazar. Türkiye'nin bu pazardan aldığı pay halen potansiyelinin çok altında.

**İstanbul Finans Merkezi bu alanda nasıl bir rol oynayabilir?**

İstanbul'un ilerleyen yıllarda önemli bir deniz sigortacılığı merkezi haline gelmesini istiyoruz. Türkiye'nin coğrafi konumu, denizcilik filosu, limanları, sigorta şirketleri ve gelişen finansal altyapısı bunu mümkün kılabilir. Neden İstanbul deniz sigortacılığının bölgesel başkentlerinden biri olmasın?

Uluslararası pazarda rekabet ederken en büyük avantajınız nedir?

Rakiplerimizin bazıları 200 yıllık kuruluşlar. Biz ise genç bir şirketiz. Bu nedenle onların bütün alanlarda yaptığı işi yapmaya çalışmak yerine kendi uzmanlık segmentimizi belirledik. Özellikle Doğu Akdeniz'deki koster filosunda çok güçlü bir uzmanlığımız var. 10 bin gross tona kadar olan gemiler bizim önemli faaliyet alanlarımız arasında.

Hangi gemi türlerinde hizmet veriyorsunuz?

Kuru yük gemilerinden tankerlere, konteyner gemilerinden römorkörlere kadar geniş bir yelpazemiz var. Ayrıca yolcu taşımacılığı yapan gemiler, yatlar, ticari yatlar ve özel amaçlı deniz araçlarında da hizmet veriyoruz. Ancak özellikle belirlediğimiz büyüklük sınırları içerisindeki gemilerde uzmanlaşmayı tercih ediyoruz.

Türk P&I neden yalnızca deniz sigortacılığına odaklandı?

Çünkü uzmanlaşmanın çok önemli olduğuna inanıyoruz. Türk P&I kurulurken bunun kolay bir yol olmayacağını biliyorduk. Ancak başarılı olduğumuzda yalnızca şirket

açısından değil, Türkiye'nin denizcilik altyapısı açısından da stratejik bir kazanım yaratacağımızı düşünüyorduk. Bugün geldiğimiz noktada bunun gerçekleşmeye başladığını görüyoruz.

Yunanistan gibi büyük denizcilik ülkeleriyle Türkiye arasında nasıl bir fark görüyorsunuz?

Yunanistan dünyanın en büyük deniz ticaret filolarından birine sahip. Ancak klas kuruluşu veya P&I tarafında benzer ölçekte kalıcı bir yapı oluşturmak her zaman kolay olmadı. Türkiye ise Türk Loydu ve Türk P&I gibi kurumlarla denizcilik altyapısını güçlendiriyor. Bu kurumların gelişmesi, Türk filosunun geleceğini daha sağlam zemine oturtuyor.

Yurtdışında doğrudan ofisleşme planınız bulunuyor mu?

Evet. 2026 sonuna kadar ilk yurtdışı ofisimizi açmayı hedefliyoruz. Şu anda İngiltere üzerinde fizibilite çalışmaları yürütüyoruz. Bunun ardından Avrupa Birliği, Orta Doğu ve Uzak Doğu'da bölgesel yapılar oluşturmayı planlıyoruz. Uluslararası büyümenin yeni aşamasını bu şubeleşme modeli oluşturacak.

Yeni büyüme alanlarınız arasında offshore enerji de var mı?

Evet. Offshore enerji bizim için önümüzdeki 10 yılın önemli gelişim alanlarından biri olabilir. Türkiye'de TPAO, BOTAŞ ve MTA gibi kurumlarla denizlerdeki enerji faaliyetleri gelişiyor. Biz de bu faaliyetleri sigorta tarafında takip ederek gerekli uzmanlığı oluşturmak istiyoruz.

Jeopolitik riskler bugün deniz sigortacılığının en önemli gündemi mi?

Kesinlikle. Birkaç yıl önce sektörün en önemli riski iklim değişikliği ve küresel ısınmaydı. Ardından pandemi geldi. Bugün ise jeopolitik belirsizlikler listenin ilk sırasına yerleşmiş durumda. Deniz sigortacılığı açısından savaşlar, yaptırımlar ve bölgesel çatışmalar doğrudan günlük operasyonların parçası haline geldi.

Karadeniz'deki savaş deniz taşımacılığını nasıl etkiledi?

Risk seviyesi olağanüstü yükseldi. Sivil deniz araçlarının hedef alınması ve ticaret yollarının kesintiye uğraması çok ciddi sonuçlar yaratıyor. Bazı bölgelerde gemi ve yük değerinin yüzde 4-5'ine ulaşabilen primler yalnızca kısa süreli seferler için talep edilebiliyor. Tekliflerin 24 saat geçerli olduğu dönemlerden geçiyoruz.

Bazı bölgelere hiç sigorta sağlanamadığı oluyor mu?

Maalesef oluyor. Özellikle yüksek savaş riskine sahip bazı bölgelerde P&I teminatlarının kaldırıldığı veya ciddi ölçüde sınırlandırıldığı dönemler yaşıyoruz. Bu durumda deniz taşımacılığı sigorta şemsiyesinin dışına çıkabiliyor. Bu da hem armatör hem yük sahibi hem de küresel ticaret açısından çok ciddi bir risk.

Türk P&I bu riskleri nasıl yönetiyor?

Bizim temel hammaddemiz reasürans. Reasürans yapımızın ilk 10 milyon dolarlık bölümünü ulusal pazardan sağlamaya başladık. Bu bize önemli bir hareket alanı kazandırıyor. Daha üst katmanlarda ise uluslararası reasürans piyasalarıyla çalışıyoruz. Böylece yerel kapasiteyle küresel kapasiteyi birlikte kullanıyoruz.

Yaptırımlar sigorta şirketlerinin iş yapış biçimini değiştirdi mi?

Çok ciddi biçimde değiştirdi. Artık bir geminin yalnızca nereye gittiğine bakmak yeterli değil. Taşıdığı yükün menşei, yük sahibi, yükleme limanı, şirketler ve hatta kullanılan yakıtın kaynağı kontrol edilmek zorunda. Sigortacılar bugün adeta yaptırım ve ambargo uzmanı haline geldi.

Jeopolitik gelişmeleri hangi kaynaklardan takip ediyorsunuz?

Londra'daki Lloyd's sistemi ve sektörün savaş komiteleri bu konuda çok önemli veri üretiyor. Riskli limanlar, bölgeler ve sefer alanları konusunda sigortacılar sürekli bilgilendirme yapılıyor. Biz de bu verileri değerlendirerek müşterilerimize yansıtıyor ve teminat politikalarımızı buna göre güncelliyoruz.

Teknoloji ve yapay zekâyı ne ölçüde kullanıyorsunuz?

Teknolojiyi rakiplerimiz karşısında önemli bir avantaj olarak görüyoruz. Genç ve dinamik bir şirket olmamız burada bize hız kazandırıyor. Dünyadaki deniz sigortası primlerini analiz eden yapay zekâ destekli bir fiyatlandırma sistemi üzerinde çalışıyoruz. Sistem farklı fiyatlandırma patikaları oluşturarak ekiplerimizin karar alma süreçlerini destekliyor.



Şirket yönetiminde de dijital sistemlerden yararlandığınız musunuz?

Evet. Finansal sonuçlarımızı ve operasyonel verilerimizi günlük, hatta anlık olarak izleyebildiğimiz bir altyapımız var. Bugün bir şirketin elinde doğru ve güncel veri yoksa yönetim kabiliyeti çok sınırlı kalıyor. Bu nedenle dijitalleşmeyi yalnızca teknoloji yatırımı değil, yönetim altyapısının parçası olarak görüyoruz.

Deniz sigortacılığında yetişmiş insan kaynağı yeterli mi?

Türkiye denizcilik eğitimi açısından güçlü bir ülke. Yaklaşık 150 bin yükseköğretim görmüş denizciden söz ediyoruz. Ancak deniz sigortacılığı çok daha dar bir uzmanlık alanı. Bu alanda uzmanlaşmış insan sayısı birkaç yüz kişiyle sınırlı olabilir. Dolayısıyla insan kaynağı sektörün önemli gündemlerinden biri.

Bu konuda şirket olarak nasıl bir model uyguluyorsunuz?

Yeni mezun programlarımız var. Sigortacılık, denizcilik veya hukuk eğitimi almış gençleri bünyemize katıyoruz. Özellikle yabancı dil bilen, deniz hukuku ve uluslararası ticaret terminolojisine hakim gençlerin yetişmesini önemsiyoruz. Ekibimizin genç ve dinamik olmasının şirketin geleceği açısından büyük avantaj olduğuna inanıyoruz.

2027 ve sonrasında ilişkin temel hedefiniz nedir?

Öncelikle uluslararası ofisleşme sürecini başlatmak istiyoruz. İngiltere bunun ilk adımı olabilir. Ardından Avrupa, Orta Doğu ve Uzak Doğu'da büyümeyi planlıyoruz. Bunun yanında offshore enerji ve yeni sorumluluk branşlarıyla ürün çeşitliliğimizi geliştireceğiz.

Son olarak neler söylemek istersiniz?

Uzmanlaşmanın çok önemli olduğunu düşünüyorum. Türk P&I bunun somut örneklerinden biri. Türkiye'de farklı sektörlerde benzer uzmanlık şirketlerinin sayısı arttıkça küresel ölçekte daha güçlü markalar çıkarabiliriz. Denizcilik Türkiye için stratejik bir alan ve bu alanı destekleyen sigorta, hukuk, teknoloji ve finans kurumlarının güçlenmesi ülkenin rekabet gücünü de artıracaktır.