



**UFUK TEKER**  
TÜRK P&I SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ

iki sektör olan denizcilik ve sigortacılık sektörü sınavlarını en üst notları alarak sınıflarını geçtiler. Öncelikle denizcilik sektörü tüm organları ile limancılıktan tamir operasyonuna, kılavuz kaptanlardan, kumanya ve supply ekiplerine kadar ama özellikle gemi personeli izin bile yapmaksızın çalışarak sadece ülkemizde değil, dünya çapında hayatın durmasına engel oldular. Bu işi yaparken hepimiz evlerimize saklanmış, uçaklar trenler durmuş, şehirlerarası yolculuk yapılmaz durumdaydı. Ama denizciler görevlerini sonuna kadar yerine getirdiler.

Sigortacılık tarafında ise durum yine çok benzerdi. İlk kapanma belirtileri ortaya çıkarken tüm işlemler uzaktan yapılabilecek duruma getirildi. Bu işlemler çok ucuz ve kolay olmamakla birlikte ekibin evden çalışması ihtimaline göre çok kısa sürede pozisyon alınabildi.

Tüm bilgisayarların IP'leri ayarlandı, gerekli dosyalar bulut depolara alındı, dijital imzalar hazırlandı ve kağıtsız bir ortamda çalışmak için ekibimiz hazırlandı. Bu arada biz ekip olarak hali hazırda uzaktan çalışmaya devam ediyoruz. Bu süreçte hep birlikte yakalanabileceğimiz Covid-19 hem bizlere hem de şirkete büyük bir etki

### **UFUK TEKER: MARKA DEĞERİMİZ YEREL OLMAKTAN ÇIKIP ULUSLAR ARASI OLDU**

Mart 2020 itibari ile tüm dünyanın üzerine çöken karabulutların tüm iş ve özel hayatımızı olumsuz etkilemesine yol açtığı açık seçik ortada. Bu dönemde bizim içerisinde olduğumuz

yaratabileceği için birlikte çalışmayı her ne kadar özlemiş olsak da uzaktan çalışmaya devam ediyoruz.

Biz sigortacılar tabii bir üretim bandımız olmaması ve ürünlerimizi fiziki ortamda imal etmek zorunda olmadığımız için ağırlıklı finansal ve teminat desteğimizi uzaktan sağlayabildik. Tabii bir sektörün 100% oranında dijital olması imkansız, özellikle ana faaliyet konunuz denizcilik ise. Bizim için bu anlamda olumsuz olan kısımlar gemilerin hasar tespitleri ve hasar önleme kapsamındaki soruları noktasında ortaya çıktı. Özellikle hasar sonrası atanan soruların gemilere ulaşmasında çok ciddi sorunlar yaşandı.

Bazı durumlarda gemi ekibinin beyanı ile ilerlemek zorunda bile kalındı. Bu süreçte özellikle makine aksamaları ile ilgili hasarlarda ciddi bir artış meydana geldi. Bu teknik bakımların zamanında yapılmaması, yedek parça ve yetkili servislerin gemilere gidememesinden meydana geldiği düşüncesindeyiz. Yine bu süreçte tamir süreleri normal tamir sürelerinin çok üzerine çıktığı için gemilerin bir kısmının sahip olduğu kar kaybı sigortaları hasarlarında iki katına varan tazminat talepleri ortaya çıktı.

Türk P&I 2014 yılında kurulduğunda sadece P&I sigortaları teminatı sağlamaktaydı. Fakat biz kurulurken deniz sigortalarının tamamında bir uzmanlık sergilemek istiyorduk. Bu anlamda da piyasanın müsaade ettiği ölçüde takiplerimiz sürdürdük. 2016 yılının Mayıs ayı itibarıyla tekne makine piyasasına girebilmek için Londra Piyasası'ndan uygun reasürans teminatımızı tamamlayıp bu pazara giriş yaptık.

İlk etapta iç piyasamızda risk kabul ederek başladığımız çalışmalarımıza, 2018 yılı itibarı ile uluslararası piyasadan iş kabul ederek hız verdik. Şu aşamada şirket üretimimizin 50% den daha fazla kısmını yabancı armatörlerden aldığımız işler oluşturmaktadır. Bu işleri ağırlıklı olarak Alman armatörlerden, Yunanlı,

İtalyan, İspanyol, Rus, Mısırlı, Ukraynalı, Azerbaycanlı armatörlerin gemilerini sigortalayarak genişletmiş durumdayız. Dünya tekne makine sigortaları pazarının yaklaşık 5 milyar USD'lik bir pazar olması sebebi ile yoğun konsantrasyonumuzu bu bölüme aktardık ve şirketimizin ulusal değil uluslararası bir marka haline gelmesini sağlamaya çalışıyoruz.

Bu anlamda Fitch isimli kredi derecelendirme kuruluşunda rating alarak şirketimizi finansal anlamda sertifikalandırdık ve bu alandaki önemli bankalar /finans kuruluşları ve brokerlere sürekli tanıtıyoruz. Büyük bir aşama kaydettiğimizi söyleyebiliriz. Bundan sonraki aşama karlı kalarak şirketimizin üretimini büyütme olacaktır.

Bizi en zorlayan alan birkaç bayrak devleti, finans kuruluşu ve gemi kiracısı tarafından kabul edilmemek oldu. Maalesef bazı konularda tutucu bir camia olan finans ve denizcilik çevrelerinde tam anlamı ile kabul edilmemiz için bir süreye ihtiyacımız olacak gibi gözüküyor. Güzel olan taraf ise teknik yeterlilik ve ürün, hizmet kalitesi olarak piyasa tarafından yeterli bulunmamızdır. Bu yüzden de döviz bazında 50% oranında bir büyümeyi son 4-5 yıldır üst üste sürdürebiliyoruz.

Bizim marka değerimiz yerel olmaktan çıkıp uluslararası olmaya başlayınca bunu doğru yönetmek için hasar ödemelerimizi vaktinde hatta belirgin markalardan bile hızlı yaparak repütasyonumuzu arttırıyoruz. Bu bayrağı taşıdığımız sürece yukarı taşımak zorundayız.

Zorluklar en basit konularda dahi karşımıza çıkıyor, ama kendi içimizde çözerek ilerlemeye çalışıyoruz. Örneğin yabancı sigortacıların tabii olmadığı BSMV (Banka sigorta ve Muamele) vergisini biz cebimizden ödeyerek bu rekabeti yönetmeye çalışıyoruz. Yani maç başlamadan kalemizde gol görüyoruz. Eminim bu tarz sorunlarımız en kısa zamanda çözülecektir.