

Ufuk Teker

TürkP&I Genel Müdür



Türk denizciliği ve denizcilik sigortacılığı denildiğinde akla gelen isimlerden biri olan TürkP&I Genel Müdür Ufuk Teker, pandemi döneminde denizcilik ve sigorta alanında yaşananları Sigorta Life için değerlendirdi. Türkiye'ye döviz girişi sağlayan bir şirket haline geldiklerinin altını çizen Teker, uluslararası pazarda TürkP&I olarak isimlerini duyurmaya başladıklarını belirtti.

Ufuk Bey, okuyucularımız için bizlere kendinizden bahseder misiniz?

Ben aslında denizcilik eğitimi aldım. 1992 yılında İTÜ Denizcilik Fakültesi'nden mezun oldum. Yaklaşık beş yıl güverte zabiti ve ikinci kaptan olarak gemilerde çalıştım. 1996 yılının sonlarında sigorta sektörüyle tanıştım. Bir süre sigorta şirketlerinde çalıştıktan sonra 2003 yılında denizcilik konusunda uzman bir broker firmaya geçtim. 2013 yılına kadar o broker firmada son görevim genel müdür olarak oradan ayrıldım. Ve Türk P&I 'm kuruluş macerasına geçtim. Tabii bu sırada bir tarafım hep denizcilik ile beraberdi. Konvansiyonel sigortacılığa çok fazla bulaşmadım, belki bir miktar diğer sigortalarla da ilgilendim diyebilirim. Hep denizcilik sektörünün de içindeydim. Şu anda da denizcilik ile ilgili kendi adıma verilen görevleri taşımak için ek görevler alıyorum. Örneğin Deniz Ticaret Odası'nda disiplin kurulu üyesiyim. Türk Loydu Vakfı ölçme değerlendirme kuruluşudur, Türk Loydu Vakfı'nda başkan yardımcısıyım. Koç Üniversitesi Denizcilik Forumu'nun Danışma Kurulu üyesiyim ve Türkiye Denizcilik Eğitim Vakfı TÜDEV'in Mütevelli Heyeti üyesi olarak da çeşitli görevler alıyorum.

TürkP&I'nin kuruluşundan beri burada görev yaptığımızı biliyoruz. Hatta bir röportajımızda "Büyümesine şahitlik ettiğim çocuğum gibi hissediyorum" demişsiniz. TürkP&I şirketinin kuruluş hikayesini anlatabilir misiniz?

Aslında firmamızın kurulmasının istenmesi sektör tarafından çok eskilere dayanıyor. Şirket kurulmadan 15-20 yıl önce "Türkiye'de bir P&I kurulsun, gemilerimizin sorumluluk sigortalarını yabancı sigortalara yaptırmak zorunda kalmayalım" diyen armatörlerimizin bu konuda birtakım girişimleri oldu. P&I sigortacılığa yakın olan insanlar da Türkiye'de veya sigorta brokleri olan kuruluşlar da buna heves ediyorlardı. Ancak bir türlü gerçekleşemedi. 2013 yılının sonlarına doğru Ulaştırma Bakanlığı'nın yardımıyla o dönem Sayın Binali Yıldırım Ulaştırma Bakanı'ydı ve hem onun ön ayak olmasıyla hem de kamu ve özel sektörün ortak girişimiyle kuruluş çalışmalarına başlandı. Çok hızlı bir şekilde kuruluş gerçekleşti ve 2014 yılının şubat ayında biz ilk sigortalılarımızı davet ederek kabul etmeye başladık. Şirketimiz yaklaşık yedinci yılını tamamlıyor diyebiliriz.

“Gemiler ortada yokken inşaat sigortasıyla teminat veriyoruz”

TürkP&I sigorta şirketi Türk denizciliğinin hangi ihtiyaçlarını karşılıyor?

Biz daha gemiler ortada yokken inşaat sigortasıyla teminat vermeye başlıyoruz. Gemi yüzmeye başladıktan sonra gemilerin gövde sigortalarını ve P&I teminatlarını sağlayabiliyoruz. Biliyorsunuz biz yatağımızda uyurken gemiler sürekli bir yerlere gidiyorlar, dünyanın çeşitli limanlarına girip çıkmak zorunda kalıyorlar. Bu esnada da onları harp bölgelerine, politik karışıklık olan bölgelere gittiklerinde onlara özel ekstra sigortalar sağlıyoruz. Ayrıca balıkçılarımız için balıkçılık ürünü, dalgıçlar ve dalgıç tekneleri için dalgıç ürünü, turistik tekneler yani deniz turizminde kullanılan deniz araçları için onların ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde özel ürünlerimizi bulunuyor. Turistik amaçlı yatlar için özel ürünler dizayn ediyoruz tamamıyla denizcilik üzerine bütün ürünlerimiz diyebiliriz.

“Türkiye’ye döviz girişi sağlayan bir şirket haline geldik”

Şu ana kadar sigorta kapsamına aldığımız tekne ve gemi sayısı hakkında bilgi verir misiniz? Su araçlarındaki büyüklük sınırınız nedir?

Biz ilk kurulduğumuz da birkaç yüz tekneyi, gemiyi sigorta ederek başladık. Hedeflerimiz ilk etapta ana konsantrasyonumuz Türkiye’de, Türk kara suları içerisinde sefer yapan belli büyüklükteki Türk bayraklı gemilere servis vermektir. İkinci aşamada Türklerin sahip olduğu ama yabancı bayrak taşıyan gemiler var, çeşitli avantajlar sebebiyle farklı ülke bayraklarını taşıyabiliyorlar ama sermayedarı Türk olan, armatörü Türk olan gemilere de servis vermeye planlıyorduk. Biz bu iki hedefimizden sonra yabancı armatörlere de yani İtalyan, Yunanlı, Rus, Ukraynalı, Romen, Mısırlı gibi armatörlere de servis vermeyi planlıyorduk. Şu an üçüncü safhadayız, yabancılara da servis veriyoruz. İlk etapta iç pazarda ki belli segmentteki deniz araçlarını %90’ın üzerinde bir pazar payına ulaştık. İç pazarda belli bir doygunluğa ulaşmaya başlayınca bu sefer piyasanın da müsaade etmesiyle bir TürkP&I Sigorta ismini duyurmaya çalışıyoruz. Biz derinliği olmayan görece olarak küçük olan iç pazardan kendimizi dış pazara doğru yönettik. Şu anda yaklaşık dört bin civarında deniz aracına an itibariyle teminat sağlıyoruz. Bunların gelirimizin de %50’si yabancı armatörlerden geliyor. Yani Türkiye’de ki özel sigorta şirketlerinden bir

tanesiyiz, hizmetimizi ihraç ediyoruz. Yurtdışından aldığımız kapasiteleri kullanarak yurtdışına bir servis sağlıyoruz, poliçe satıyoruz. Hasarımızı ödülüyoruz ve o aradaki hasar servisini yönetiyoruz. Türkiye’ye döviz girişi sağlayan bir şirket haline geldik.

Tüm dünyada dengeleri sarsan bir salgın sürecinden geçiyoruz. Pandemi dönemi sizleri ve denizcilik alanını nasıl etkiledi?

Pandeminin zorluklarını bahsetmeden önemli olan bir noktanın altını çizmek istiyorum. Denizcilik deyince bizler çok denizci bir millet değiliz. Bizler çeşitli platformlarda elimizden geldiğince sektörü sevdirmek ve daha çok tanınmaya sağlaması için çalışıyoruz. Çünkü denizcilik hayatımızın içerisinde o kadar fazla girmiş durumda ama biz farkında bile değiliz. Şöyle bir tanım vardır; eğer denizciler olmasa, denizcilik olmasa, deniz taşımacılığı olmasa dünyanın yarısı soğuktan ölür, yarısı da açlıktan ölür. Dünya ticaretinin %90’ından fazlası deniz yoluyla taşınır. Pandemi sürecinde de hatırlarsanız mart ayının ortalarından itibaren kara sınırları ve trenler kapandı, hava nakliyesi tamamıyla durdu. Fakat marketler her zaman doluydu. Deniz ticareti ile limanlarımız bu konuda durmaksızın çalıştı. O dönemde gemiler pandemi süreçlerine rağmen ithalat ihracatta aksamaya mahal vermemek için seferlerine devam ettiler. Bu konuda ben sizin aracılığıyla bütün denizcilere teşekkür etmek istiyorum. Öte yandan tabii çok zorluklarda yaşandı gemiler de gemiler belki en güvenli yerler çünkü çok ciddi önlemler alıp, hastalığa kapılmadan yeni personeli seferini tamamlamaya çalışıyor. Gemilerdeki güvenlik önlemleri de çok sıkıdır. Dışarıdan içeriye insan alınmaz, alınırsa kayıtları tutulur. Fakat işin kötüsü taraflı hava ulaşımı durduğu için gemiciler, gemilerde ki kontrat süreleri bitince evlerine dönemez hala geldiler. Gemiler de sıkışık kaldılar. Neredeyse bir yıldır gemiden ayrılmadan çalışan birçok gemi adamı var. Oldukça ciddi mağduriyetler yaşanıyor. Pandeminin etkisi ile gemilerde sıkışık kalan bir personel var umarım en kısa sürede yerlerine yenileri geldikçe değişiklik eski periyoda oturur.

“Personelimizin sağlık koşullarını sağlamak bizim için çok daha önemli”

Biz mart ayının ortalarından itibaren çok hızlı bir şekilde ihtiyacımız olan bütün datayı uzaktan erişime açtık. Kamu otoritesinden müsaade alarak IP’lerimizi uzaktan erişim yapabilecek şekilde dijital imzalar, dijital dokümantasyon gibi bütün operasyonumuzu uzaktan yürütebilecek şekilde organize olduk. İhtiyaç olan arkadaşlara ofise gelebilmele-ri ile de ofiste ki gerekli hijyen kurallarını sağladık.

Arada bir haziran ayında herkes gibi bir ay kadar süre ofise geldik ama sonrasında personelimizin sağlık koşullarını sağlamak bizim için yaptığımız işten daha önemli olduğunu düşündük ve uzaktan çalışma modeline geri döndük.

“Ege Depremi’nin ardından iki milyon dolarlık da bir hasar ortaya çıktı”

Hepimizi derinden sarsan Ege Denizi’ndeki depremin ardından bir ilk olarak tsunami yaşandı. Yanılmıyorsam 200 civarında tekne de bu olaydan doğrudan etkilendi. Peki, tsunani de deniz sigortaları kapsamında değerlendiriliyor mu?

Ege Depremi’ndeki tsunamiden 322 deniz aracı etkilendi. Yaklaşık iki milyon dolarlık da bir hasar ortaya çıktı. Deniz sigortaları aslında bütün sigortaların ana pozisyonundadır. Birçok sigorta, denizcilik sigortalarından üretilmiştir. Ana mantık olarak İngiltere’de birtakım her sigorta tipine göre yazılmış olan sözleşmeler, teminatlar manzumesi vardır. Deniz sigortacıları da ağırlıklı olarak bunları kullanırlar. Bunun ana mantığı şöyledir; tanımlanmış rizikolar alt alta listelenir. Deniz rizikoları, yangın, yıldırım, doğal afetler gibi alt alta yazmış oldukları bir teminatlar manzumesi var. Listelenmiş rizikolara karşı da sigortacılar teminat sağlar, deprem rizikosu da alınan risklerden bir tanesidir. Bu arada yine biz denizciler olarak tsunamiye aşına olduğumuzu söyleyebilirim. Çünkü Pasifik dünyadaki tsunamilerin yüzde 80’inin olduğu bir yer. Hala aktif halde olan volkanlar var. Sadece tsunami deprem dalgasıyla değil, volkanik hareketler sebebiyle de bir araya gelebiliyor. Ayrıca yine Pasifik kıyılarında çok yüksek miktarda gelgit dalgaları sebebiyle de günlük olarak su seviyeleri on metreye kadar yükseliş alçalabiliyor. O yüzden biz denizciler aşınayız tsunami rizikosuna ve tsunami, denizcilik rizikosu altında teminat altına alındığını söyleyebilirim.

“Uluslararası pazarda kendimize bir yer bulmaya çalışıyoruz”

Türk P&I olarak sigorta sektörüne yönelik getirmeyi hedeflediğiniz yenilikler neler?

İşin doğrusu bizim çok fazla projemiz var. Aslında denizcilik sigortasını uzaktan baktığımız zaman çok dar bir alan olarak görülebilirsiniz. Fakat bu bizim uzmanlık alanımız olduğundan bunu geliştirmek için elimizden geleni yapıyoruz. Uluslararası pazarda kendimize bir isim ve yer bulmaya çalışıyoruz. Birincil hedefimiz bu. Bu hedefimiz oturmaya başladı ve artık dünyadaki çok saygın denizcilik filolarındaki örneğin Yunan, İtalyan, İspanyol, Alman, Norveçli filolarda artık Türk P&I belli bölümlerinde hissedar olarak yüzde 100’lük sigorta poliçesinin yüzde 5’inden yüzde 15’ine kadar olan rizikoları biz taşıyoruz. Fitch isimli kuruluştaki finansal reytingimizde var. Bunu da kullanarak artık uluslararası pazarda yerimizi almaya başladık. Bundan sonraki aşamada umarım bir veya iki Türk yerli şirket daha bizi takip eder ve Türk denizcilik piyasasını oluşturma şansına kavuşuruz. Özellikle denizciliğin batıdan doğuya kaydığı bir süreç takip ediyoruz. Şu anda Çin’e doğru kayan bir denizcilik var. Ama sigorta ve finans tarafı batıda



kaldı. Kore’de ve Hindistan’da birtakım girişimlerimiz var. Bir güç birliği yaparak P&I sigortasındaki yaklaşık 8 milyar dolarlık bir pazarın içerisinde yerimizi almayı hedefliyoruz.

Sigorta Life izleyicilerine vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Sigortalı kalsınlar, evde kalsınlar ve sağlıklı olsunlar.

Ufuk Teker ile Kısa Kısa...

Hangi takımlısınız?

Beşiktaş

En beğendiğiniz futbolcu?

Diego Maradona

En sevdiğiniz kitap?

Denizcilik parantezinde elimden düşüremediğim dünya seyahatlerini tek başıma veya bir iki kişiyle yelkenliyle dünya seyahati yapan gezginler var. Sadun Boro’nun bir kitabı vardır elimden düşüremiyorum.

İlginç bir hobiniz var mı?

Bir köpeğim ve kızım var yeterince onlarla ilgilenmeye gayret ediyorum. Ekstra denizcilik haricinde yelken haricinde çok fazla bir şey vakit ayıramıyorum.