



TURKP&I

*Türk P&I Sigorta
Kurucu Genel Müdürü*

*Ufuk
Teker*

Türk P&I Sigorta Kurucu Genel Müdürü, Ufuk Teker Sigorta Life Sohbetleri'nin Konuğu Oldu



TUR

ASSIST

katkılarıyla.

Ufuk Bey biraz kendinizden bahseder misiniz?

Ben, Ufuk Teker. Türk P&I'n Kurucu Genel Müdürüyüm. 2014 yılında Türk P&I Sigortayı kurduk. Öncesinde hep deniz sigortacılığı ile ilgilendim. Kökenimde denizci aslında. 1992 yılında İTÜ Denizcilik Fakültesi, Güverte bölümünden mezunum. Uzak doğu kaptanıyım aslen. Sigortacılık hayatıma da 1997 yılında ilk girişimi yaptım. O zamanki ismi Oyak Sigortayla başladım. O gün bugündür deniz sigortacılığı ile ilgileniyorum, bir dönem sigorta brokerliği de yaptım. 10-11 yıl kadar. Sonrasında tekrar sigorta şirketi yöneticisi olarak sektöre geri döndüm.

Türk P&I'm kuruluş hikayesinden bahseder misiniz?

Tabii ki. Türk P&I Sigorta aslında stratejik bir şirket. Stratejik hedefleri de olan bir sigorta şirketi. Dünyada deniz ticareti çok önemlidir. Dünya ticaretinin %90'ı deniz üzerinden taşımacılığı yapıyor. O yüzden deniz ticareti, dünya ticareti için çok büyük bir anlam ifade etmektedir. Bu maksatla döneminin ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım Bey'in vizyonu ile Türk P&I Sigortanın kurulmasına karar verildi. O dönem henüz birleşmemiş olan, Türkiye Sigorta çatısı altında birleşmemiş olan Güneş Sigorta, Halk Sigorta ve Ziraat Sigorta ortaklığı ve üç tane de Türk P&I temsilcisi olan üç şirketinde ortaklığıyla bilgi ve sermaye kamu ve özel sektör girişimi bir araya geldi ve Türk P&I Sigorta kuruldu.

Su araçları sigortacılığında ilk ve tek şirket olarak faaliyet gösteriyorsunuz. Bu işe nasıl karar verdiniz ve bu süreçte karşılaştığınız en büyük zorluk ne oldu?

Aslında dünyada çok fazla bu tarz şirkette yok İsmail bey. Türkiye burada çok büyük bir inisiyatif aldı, bölgesel bir inisiyatif aldı. Dünyanın bu tarafında yani Doğu Akdenizde P&I Sigortacılığı yapan herhangi bir sigorta şirketi bulunmuyor. Genellikle Batı Avrupa'da özellikle İngiltere merkezli kurulan şirketler 100-150 yıllık geçmişi olan şirketler bulunmakta ve bir kısmında İskandinav'da kurulu olan şirketler var. Şirketlerin genellikle isimleri, ünvanları ülkenin ismi ile anılıyor. Japonya'da bulunan Japan P&I, Amerikada bulunan The American Club, İngiltere'dekiler Northford Egland, UK Club ve West of Egland gibi ülke isimlerini hep alıyorlar. Türkiye'de de böyle bir organizasyon yapılması, böyle bir şirket kurulmasına karar verildikten sonra Türk P&I ismiyle o zaman meclisten çıkan bir kararla Türk ismi Türk P&I sigortaya verildi ve Türk P&I sigorta faaliyete geçti.

Yaşamış olduğumuz Kahramanmaraş depremi felaketi ve Şanlıurfa'daki sel felaketinden sonra Türk P&I olarak bölgedeki ihtiyaçları karşılamak adına nasıl bir aksiyon planı gerçekleştirdiniz?

Aslında çok çok teşekkür ederim bu soru için. Çünkü burada biraz da eleştirel yaklaşmak istiyorum. Türkiye denizcileşmemiş bir ülkedir henüz denizcileşmemiş bir ülkedir. STK'larda aldığımız görevlerle ve toplumun denizcileşmesiyle ilgili aldığımız görevlerle Türkiye'nin denizcileşmesini sağlamaya çalışıyoruz. Deprem akşamını hatırlarsanız ilk önce karayolu herkes arabasının kontağını çevirdi, yolların bloke olduğunu gördü, ilerleyemedi. Hava yoluna, uçaklara koşuldu, denendi. Pistlerin hasar gördüğü tespit edildi, ilerlenemedi. Sonrasında tren yolu, demiryolu denendi. Rayların tahrip olduğu, zarar gördüğü tespit edildi, ilerlenemedi. Fakat deniz yolu denenmedi. Deniz yolu çok sonradan denendi. Aslında bu gibi afet durumları için bir deniz köprüsü, denizden oluşturulabilecek bir köprü, hem lojistik anlamda, boyutlar anlamında da miktarlar anlamında da çok büyük kitlelere çok kısa sürede büyük destekler verilebilir. Şu anda baktığımız zaman bir Ro-Ro'nun içerisinde, "Ro-Ro" tipi gemi yani kamyon, tekerlekli araç taşıyabilen bir gemi yüzlerce iş makinesi kamyonu bölgeye bir seferde götürebilecek kapasitesi var. Bunun yanında da yüzlerce konteyner da aynı zamanda taşıyabiliyor. 2-3 tane Cruise gemisi gitti. Arkasından başka bir otel gemi hali hazırda binlerce vatandaşımızı bir kalemde ki siz bölgeye gittiniz ben biliyorum takip ettim. Düşünün öyle bir yer ki mutfak, hijyene, tualete ihtiyacı duymuş, su ihtiyacı tamamen kendi içerisinde ve artçı depremlerden etkilenmeyecek bir yapıyı bölgeye hemen gönderebiliyorsunuz. Bu afellerdeki deniz köprüsü konusu, buna hazırlıklı olmak, deniz hastaneleri oluşturmak bu yatırım bu ülke için çok büyük bir yatırım değil. Ülkenin altından kalkabileceği bir yatırım. Ama ilk aklımıza gelen şey burada deniz köprülerini oluşturmak gerektiğini düşünüyorum ve bu konuda da gerek STK'lar olarak gerekse şirket olarak biz gerekli çalışmaları yapıp bilinçlendirmeyi yapmaya çalışıyoruz.

Police ve aktivasyon sayılarımızla ilgili afetin size bir etkisi oldu mu?

Çok fazla olmadı işin doğrusu. Aslında hiç olmadı bile diyebiliriz. Türkiye ve böyle katastroflarda Deniz katastrofları anlamında baktığımızda afetler anlamında oldukça şanslı ülkelerden bir tanesi. Pasifik ülkeleri veya Meksika körfezi çok büyük hortumlar, fırtınalar, tsunamilere uzak doğuda sıkça karşılaşılabiliyor. Fakat Türkiye'de bu gibi afetler çok sık görülüyor. Küçük bir tsunami oldu Saçık körfezinde ama ölçek olarak baktığımız zaman Pasifik'teki ve Uzak Doğudakilerle ilgisi olmayan büyüklükte, o anlamda denizlerimiz güvenli.

Su araçları sigortası almak isteyen müşterileriniz için ne tür seçenekler sunuyorsunuz? Hangi kapsamlarla teminatlar müşterilerinizin tercih edebileceği seçenekler arasında?

Deniz sigortaları çok teknik bir konu. Türkiye'de bir uzmanlık dalı bir "Know How" dediğimiz uzmanlık dalını oluşturmaya başladık. Biz deniz araçlarına hadise başında 1 milyar dolara kadar teminat sağlayabiliyoruz. Bu çok gerekli bir teminat ve bu olmazsa deniz araçları diğer ülkelerin limanlarına kabul edilmiyor. Özellikle bulunduğumuz bölgede zaman içerisinde son 15-20 yıllık süreç içerisinde türlü ambargolar da gördük İsmail Bey. Burada deniz araçları sorumluluk sigortalarının, stratejik anlamında altını çizmeye gayret edeceğim. Şu anda bulunduğumuz bölgede İran, Suriye, Libya Rusya, Belarus başta olmak üzere birçok ambargo uygulanan ülke var. Dünya çapında baktığımız zaman ambargo uygulanan ülkelerin sayısı 20 civarında. Kıyı devleti olan 145 ülkeden 20 tanesinden ambargoya tabi olduğunu söyleyebiliriz. Eğer bir ülke ambargoya tabi olursa ülkenin bayrağını taşıyan deniz filosu kendi karasularına hapsolmuş oluyor. Çünkü yeni ambargonun uygulama noktası artık sadece ambargo değil, çevresel konularda da deniz finansçıları ve deniz sigortacıları filoların hareket etmesini engelledi. Teminat sağlamayarak. Bu yüzden çok stratejik bir anlamı var. Bizde Türk Armatörlerine, Türk sahipli filolara ihtiyaçları olan tüm teminatları denizcilikle ilgili dünya standartlarında hatta çok daha iyisi olacak şekilde sağlamaya gayret ediyoruz. Vizyonumuz çok geniş bu konuda. Sadece Türk filolarını da hedeflemedik. İlk kurulduğumuz andan itibaren şu anda prim üretimimizin %65'i yabancı filolardan geliyor. İngiliz, İtalyan, Yunanlı, Mısırlı, Orta Doğulu, Gürcü, Azeri filolar bizim portföyümüz içerisinde yer alıyor. 17 ülkede 17 değişik ülkede police satıyoruz biz. O yüzden Türk P&I sadece lokal Türkiye'ye mahsus bir sigorta şirketi değil, denizciliğin global anlamda ihtiyacı olan sigortaları sağlayan bir şirket. 2023 yılında da dolar bazında, döviz bazında kıyasladığımızda %35 civarında bir prim üretimimiz artacak. Bu son 9 yıldır aslında, çok benzer bir grafiği sergiliyoruz. Kendi adımıza markamızı geliştiriyoruz onu söyleyebilirim.



Sektörümüzün yurt dışındaki markası diyebilir miyiz Türk P&I için?

Aslında çok yakın zamanda ilan etmeyi planladığımız bir yurt dışı yatırımımız da gündemde şu an. Medya duyurusu yapmama konusunda bir anlaşmamız olduğu için duyuramıyorum ama çok ses getirecek know how'ımızı transfer edeceğimiz Uluslararası bir yatırımımız da olacak. Bir ortaklığımız olacak. Bunu da kısa süre sonra umarım sizin aracılığıyla da duyururuz.

Sigorta sürecinde müşterilerinizle karşılaşacağınız sorunlar için nasıl bir destek mekanizması sunuyorsunuz?

Denizcilik tabi 7/24-365 bir meslek dalı. Gemilerde 365 gün sürekli aktiftir, hafta sonu tatili, bayram falan öyle bir şey yok tabi bizim mesleğimizde. Dolayısıyla oluşan hasarlarda, dünyada suyun olduğu her yerde hasar oluşabiliyor. Bugün Arjantin'deki Orinoco Nehrinde de olabiliyor, Gine Körfezindeki Nijerya'da da olabiliyor, Uzak Doğudaki Sri Lanka'daki Hambantota'da da Kolomba Limanı'nda da olabiliyor, Finlandiya'da Konflikt Limanı'nda da olabiliyor, her yerde olabiliyor işin özeti. Bu yüzden bizim 145 ülkede 370 tane temsilcimiz var. Bütün dünyada ki liman bölgelerinde müşterilerimize de duyurduğumuz, sigortalılarımıza duyurduğumuz, yerel temsilci adını verdiğimiz yerel temsilcilerimiz oradaki dinamiklerle, hukuk

yapısıyla, oranın kendi teknik özellikleri altında hasarlarını yönetiyorlar. Bizim için dakikalar önemlidir hasar olduğu anda, saat farkı gözetmeksizin müşterilerimize/ sigortalılarımıza servis verdiğimiz söyleyebiliriz. En kuvvetli olduğumuz tarafta bu zaten.

Sizce diğer şirketler neden bu alana yatırım yapmıyorlar? Bir de sizin sektördeki rekabet avantajlarınız neler?

Bizim sektörde aslında rekabet avantajımız değil dezavantajımız var işin doğrusu. Biz %5 oranında Banka Sigorta Muamele Vergisine tabiyiz. Uluslararası yaptığımız işlerde bile buna tabiyiz. Halbuki rakibimiz olan yüzlerce yıl geçmişi olan yabancı sigorta şirketleri Türkiye'de de poliçe satabiliyorlar. Sigortacılık Mevzuatı buna müsaade ediyor ama herhangi bir vergiye BSMV'ye tabii olmadan bunu satabiliyorlar. Avantajımız değil de dezavantajımız var finansal anlamda. "Bizim avantajımız ne?" Avantajımız personel! Aslında ekibimiz çok kuvvetli. Şu anda Türk P&I Sigortada İngilizce, İtalyanca, Almanca, Hollandacayı kendi ana dili gibi konuşabilen bir ekibimiz var. Biz bu dillerde temas edip, pazarlık yapıp, hasar yönetip, hasar için tartışıp, hatta bundan galip çıkabileceğiniz seviyede ekibimiz kuvvetli. Teknik bilgi birikimi de çok yüksek ekibimizin. Türkiye'de Sigortacılık camiasına yeni bir ürün yeni bir perspektif kazandırdığımızı düşünüyorum burada İsmail Bey.

Yeni ürünler ve hizmetler sunmayı düşünmüyor musunuz? Yeni pazarlara açılmayı hedefliyor musunuz?

Evet, zaten yeni pazarlar dediğimiz dünya bizim sınırimız. Türkiye hudutlarını bir sınır olarak koymadık kendimize, hiçbir zaman koymamıştık. Vizyonumuz öyle. Ürünler olarak da içinden denizcilikle ilgili olan özellikle konteyner taşımacılığı ile ilgili acentelerin ihtiyacı olduğunu bildiğimiz bir "Freight Forwarders" denilen konteyner acentelerine ihtiyacı olan sorumluluk sigortasını yakın zamanda ortaya koymaya çalışacağız. Sektörün hizmetine sunacağız. Ayrıca da gemi kiracıları sorumluluk sigortası ve hukuksal koruma gibi bir takım yeni ürünlerle portföyümüzü genişleteceğiz.

Şirket kuruluşundan bu yana en büyük başarınız nedir? Bu başarı ulaşmak için neler yaptınız?

Bizim en büyük, aslında tersten gideyim. Karşımızdaki en büyük engeller nelerdi? Onu söylemeye çalışayım, P&I kulüpler diye bir organizasyon var "Uluslararası P&I Kulüpler Organizasyonu" burada 12 tane kulüpten oluşan uluslararası grup kulüpleri adında bir organizasyon var. Burası dünyadaki hâlâ geçerli olan en büyük kartellerden bir tanesi. Bu on iki tane kulüpten oluşan kartel dünya tonajını %90'nına hükmediyor. Biz Türk P&I olarak kurulduktan sonra kırılmayacak olan bu kartel yapısının içerisine girmeye çalıştık fakat karşımıza şöyle engeller çıktı İsmail Bey. Öncelikle gemilerin gittiği Liman devletlerinin

onaylarını almamız gerekiyor. Devlet onaylarından sonra, gemilerin sahip olduğu bayrak devletlerinin onaylarını almamız gerekti. Sonrasında bazı gemileri kiralayan büyük kiracı firmalar var Shell, Mobile, Exxon gibi Bunge gibi tahıl konusunda büyük gemi kiracıları var, kakaoda aynı şekilde kendisini kabul ettirmiş piyasaya hakim olan gemi kiracıları var. Bunların kabullerini alabilmemiz, demir-çelik sektöründe aynı şekilde çok büyük engeller teşkil etti bize, ama kademe kademe bunları aşıyoruz. Çok zor olan bir süreci yöneterek bunları aşıyoruz.

Sürdürülebilirlik konusuna biraz değinebilir misiniz?

Oraya gelmeden önce aslında dünyadaki deniz sigortacılarının da bir profilini çizmek istiyorum, yapmaya çalıştıkları çevre ile ilgili konuları. Dünyada üç harf birleşmiş milletlerinde gündeminde olan ESG diye bu bir tanesi "Environment" çevre , "Social" sosyal konularla ilgili, düzenlemeler ve devletle ilgili olan da "Governance". Türk P&I da bu deniz sigortacılarının açtığı yoldan gidiyor ki deniz sigortacıları şuna bakmaya başladılar artık, karbon emisyonu limitlerini aşan deniz araçlarını ve armatörlerini sigortalamamaya başladılar. Bununla ilgili bir inisiyatif grubu kuruldu Posidonia Presible diye bir inisiyatif grubu ve birçok deniz sigortacısı buna katılıyor. Biz öncelikli olarak ESG kriterlerini, Türk P&I Sigortanın içerisine adapte etmeye başladık. Burada cinsiyet ayrımcılığından, çevre ile ilgili olan kriterlere kadar her konuda tavırlarını, politikalarını buna adapte etmeye gayret ediyoruz ve bununla ilgili bir yönetici bir arkadaşımız da olacak yakın zamanda. Çevre hassasiyetimize ve sürdürülebilirliğe gelince de çevre hassasiyeti olmayan bir sürecin yönetilemeyeceğini, sürdürülebilir olmayacağı bilinci içerisindeyiz. Bununla ilgili de çok yakın zamanda geçtiğimiz yaz 2022 yazının başında yaşanan ve hepimizin suratına bir tokat gibi çarpan müsilaj olayı ortaya çıktı. Müsilajla ilgili biz bir belgesel hazırladık, hiçbir reklam amacı gütmeyen sadece bilinçlendirmeye yönelik olan "Artı 2,5" ismi olan bir belgesel. İsmi de çok anlamlı, çünkü deniz suyundaki artan ısı sebebiyle ortaya çıkan, küresel ısınmadan doğan müsilaj belası tek sebebi bu olmayan, çevremize karşı, Marmara'ya karşı hoyrat davranmamız, Marmarayı büyük bir çöplük haline getirmemiz, atık deposu haline getirmemiz sonucunda oluşan krizi altını hem bilimsel olarak hem çevreden bunların etkilenen balıkçısından Ergene köylüsüne kadar, kanser olmuş bununla savaşıyor insanlarımıza kadar, belediye başkanlarından, çevre örgütlerine kadar, aktivistlerden, genç çevreci arkadaşlarımıza kadar, herkese söz verdiğimiz hence oldukça başarılı bir belgesel oldu. Umarım hedefine ulaşır.



Su araçları sigortasının pazar büyüklüğü hakkında ne düşünüyorsunuz? Pazarın gelecekteki potansiyeli nedir?

Pazar büyüklüğü olarak su araçları sorumluluk sigortasına baktığımız zaman dünya tonajını %90'ını 12 tane P&I sigortacısı, International Group kulübü üyeleri Kartel şeklinde yönetiyorlar. Geriye kalan %10'luk kısmı da bizim gibi. Aslında 3 yıl sistemde bir kooperatif sisteminde çalışan sigorta şirketleri. Biz sabit prim esaslı, yıllık kâr amacı güden bir sigortacı gibi hareket ediyoruz. Grup kulüpleri ile aramızdaki fark gittikçe kapanmaya başladı. Bizim sağladığımız servis kalitesi ve reasürans kalitemizde grupta kulüpleri aratmayacak düzeyde. Dünya çapında bir figür verip Türkiye'nin büyüklüğünü de göstereceğim. Dünya çapında P&I sigortası prim havuzu 6 milyar dolar civarında bir büyüklükte şu anda. Türk sahipli armatörlerin sahip olduğu filoların prim hacmi ise 150 milyon dolar civarında. Dolayısıyla biz sigorta şirketini kurarken Türkiye P&I sigortasının ilk kuruluşunu yaparken kesinlikle sadece Türk armatörüne hizmet eder gibi bir hedefimiz olmadı ama kuruluş amaçlarımızdan bir tanesi tabii ki Türk armatörüne Türkiye standartlarında bir servis vermek. Öncelikli olarak primin yurt dışına kaçmasını engellemek, milli sınırlar içerisinde yabancılara giden 150 milyon dolarlık bir tutarın içeride kalmasını sağlayabilmek, devam eden dönemde pazar payımızı uluslararası perspektifi artırarak olabildiğince fazla pazardan dünya pazarından pay alabilmek için elimizden gelen gayreti gösteriyoruz. Bunu yaparken dağıtım kanalları bizim için çok önemli. Tek tek armatörlere ulaşmak, yerine deniz sigortacılığı konusunda uzman olan broker ve acenteleri kendimize hedef teşkil ettik. Öncelikle hızlı bir dağıtım ağı oluşturabilmek için bugün mega broker'lar dahil olmak üzere yabancılar içerisinde olan ki İtalya'da bu konuda çok büyük broker firmalar var. Onlarda dahil olmak üzere 100'ün üzerinde sırf denizcilikle uğraşan broker ve acenteye

anlaşma yaptık. Dağıtım kanalı olarak onları kullanıyoruz. Bu sayede de dünyadaki hiç bir zaman ulaşamayacağımızı düşünülen armatörlere şu anda biz bir love sigortacısı gibi servis sağları nitelikteyiz.

Yeni teknolojiler ve Yapay Zeka'nın su araçları sigortasına bir etkisi var mı?

Olmaz olur mu! Dünya ticareti okyanuslara hakim olan ülkelerin hegemonyası altındadır. Yani bugün Amerika Birleşik Devletleri, Amerika Birleşik Devletleri ise okyanuslara olan hakimiyet sebebiyle oluşmuştur. Buradan sadece askeri anlamda hakimiyetten bahsetmiyorum. Okyanuslar üzerinden yapılan dünya ticareti mal ve hizmet hareketlerinin büyüklüklerini tespit eden ülkeler ona göre konumlanabilirler. Örnek veriyorum Güney Amerika'daki kömür havzaları uzak doğudaki Çin'de bir gemi hareketlerini ışıklıdırarak yaptığınız zaman bir köprü şeklindedir. İnanılmaz derecede oradan çıkan kömür Çin'deki sanayiye besler. Veya Avustralya'dan çıkan tahıl dünyanın çeşitli bölgelerine giderek oradaki halkın, insanlığın beslenmesini sebep olur. Bugünlerde taht anlaşması Ukrayna gibi büyük bir tahıl merkezi olan tahıl olarak çok zengin olan bir bölgedeki tahılın savaş sebebiyle çıkmaması ve burada Türkiye Cumhuriyeti olarak büyük inisiyatifler alıp bir tahıl koridoru antlaşması yapılmasına öncülük yapılmıştır ki içinde bulunduğumuz günlerde 2 aylık uzatması gene Türkiye'nin girişimleri sayesinde alındı. Deniz Ticareti çok önemlidir.

Bu değişimlere nasıl adapte oluyorsunuz?

Yazılım teknolojilerini biz çok yakından takip ediyoruz. Şirketimizin gelişimini ve elimizde bulunan datayı okuyabilmek için elimizden geldiğince IT yatırımı yapıyoruz. Kendimize özel, terzi dikiği bizim üzerimize uyuyacak şekilde bir takım IT yatırımlarımız var. Akıllı zeka programları AI, Business Intelligence programları ile şirketi anlık olarak takip ediyor, elimize gelen dataları da okuyoruz. Server programlarıyla oluşan hasarları okuyup ona göre önlemlerimizi ve teminatlarımızı şekillendiriyoruz.

Türkiye'de sigortacılığı yorumlar mısınız? Sizce sigortanın gelişmesi için bu alanda neler yapılmalı? Gördüğünüz en büyük problem nedir?

Türkiye'deki sigortacılık tabii bir trafik sigortası oto sigortaları etrafında yoğunlaşmış bir sektör. Son dönemde sağlık sigortaları ve bireysel emeklilik sigortalarıyla da önemli bir gelişim kaydediyor. Sektör olarak yabancı yatırımcı ağırlıklı bir sektör olduğunu söyleyebiliriz. Böyle olması gelişim içinde dünyadaki değişik ürünlerin Türkiye'ye adapte edilmesi anlamında da önem teşkil ettiğini düşünüyorum. Türkiye'de farkında olmadığımız altyapı sistemleriyle deprem sigortaları afet sigortaları olarak gelişiyor. Şu anda Türk Re'ninde yardımlarıyla. Bunun üzerine kuvvetli bir Reasürans yatırımları gelirse sigortacılığın yanında reasürör yatırımları da olursa Türk sigortacılığı bence büyük aşama katedecektir.

Ufuk Teker ile Kısa Kısa...

Sizi koyu bir Beşiktaş taraftarı olarak biliyoruz. Beşiktaş öyküsü nereden geliyor? Babadan-oğula geçen bir şey mi? Semtten başlayan bir hikaye mi? Nasıl tanıştınız Beşiktaşla? Unutulmaz bir maç anınız ve sizin için unutulmaz şampiyonluk hangisi?

Beşiktaş babadan oğula geçer zaten. Benim de öyle oldu. Rahmetli babamdan bana miras kalan bir şey. Fakat tabii babam çok statsan değildi. Ben stadyuma 10'lu yaşlarımdan itibaren gidip gelmeye başladım. Gordon Milne zamanlarında eski İnönü stadında defalarca maç seyredilmiş kişilerdenim. Denizcilik tarafına baktığımızda da Deniz Kartalları, Denizci Beşiktaşlılar dernekleşmiş hatta bu konuda organize olmuştu ve hep yönetimlerde bir denizci mutlaka bulunur. Divan kurulunda mutlaka denizci Beşiktaşlılar vardır. Destekçileri hep denizcidir. Beşiktaşlılarda denizci olur yani sıkça ararsanız Rahmi bey Rahmi Koç'ta başta olmak üzere denizci Beşiktaşlımız çoktur. Tribünde de denizci Beşiktaşlılar grubumuz hatta koltuklarımız, yıllık kombinelerimiz, bir araya geldiğimiz bir yerde hala bulunuyor.

Her maça gidiyor musunuz?

Her maça gidemiyorum, maalesef zaman. Çünkü Beşiktaş maçına gitmek öyle gidip 90 dakikalık maç, 15 dakika devre arası sınırlaması yok. Beşiktaş biliyorsunuz önce çarşıya gidilir yemek yenilir, öğlenden gidilir gece maçıma, gece yarısı bir şekilde eve dönersek ne ala.

Unutulmaz bir anınız var mı?

Olmaz olur mu Liverpool maçı kim unutabilir ki! İstanbul'daki Liverpool maçı tabii öbür taraftaki unutulamazdı ama o negatif bir unutulmazdı. Buradaki maç benim için unutulmaz bir maçı.

Çocuğunuz var mı? Onlar hangi takımlı?

Bir kızım var. Fenerbahçeli. Eşim Fenerbahçeli çünkü.

Derbi maçlarında evde sorun oluyor mu?

Yok çok gerilim yaşamıyoruz.

Kitap okuyor musunuz? En son okuduğunuz kitap nedir?

En son okuduğum kitap Orhan Pamuk'un bir kitabını okudum.

Film seyretmeye fırsatınız oluyor mu? Ne tür filmler seyrederesunuz?

Aslında buna bir denizci olarak, denizci hemde STK'cı olarak Deniz STK'larında da görev alıyorum çünkü. Deniz STK'cısı olarak Türkiye'de denizcilikle ilgili yayımların az olmasının yanında sanat ve filmlerde de oldukça fakiriz. Bu konuda da bir bilinçlendirme yapılması ile ilgili elimizden gelen bütün gayreti gösteriyoruz.

Ne tür filmler seyrederesunuz?

Ben daha çok aksiyon filmlerini tercih ediyorum.

Sinema-Salon mu? Erde Dijital mecralardaki dişi ve filmler mi?

Salon tabii. Bizim çocukluğumuzdan itibaren sinemaya gitmek bizim için çok büyük bir şeydi yani bir sosyalleşme mecrasıydı. Fakat gelişen teknoloji ve teknolojiye ulaşma bu filmleri ulaşma evlerde kendi sinemalarımız veya ses sistemleri ile desteklenmiş olan ekranlar büyüdükçe görüntü kalitesi arttıkça evdeki o konfor alanından çıkmamayı tercih ediyor insanlar. O gruba kendimi de yazabilirim aslında ama bir sinemaya gitmek gene benim için bir aktivite hoşuma giden bir şey yani.

Çay insanı mı? Kahve insanı mı?

Çay.

İlginç bir hobiniz var mı?

Yelken. Tabii bir denizci olarak ben yelkeni çok seviyorum. İlkel bir deniz aracı olmasına rağmen ulaşım anlamında bir deniz aracını rüzgar kuvveti ile bir yerden bir yere götürebiliyor olmanın o bilgi birikimi. Bunu yaparken uluslararası kurallar, denizcilik kuralları, güvenlik kuralları bunların hepsini rüzgar dinamikleri, fizik işin içine giriyor, akıntılar, meteoroloji bunların hepsini bir arada düşünüp bütün ihtimalleri hesaplayıp bilginizle birleştirerek tekneyi bir yerden bir yere götürüyorsunuz. Çok keyifli bir şey bir spor ama çok yani sadece zengin sporu olarak algılanmamasında özellikle söylemem lazım. Birçok yelken kulüpleri öğrencilere genç arkadaşlarımızı denizle buluşturmak için imkanlarını zorluyorlar. Küçükten başlayarak yani eğitimleri çocuklarımıza mutlaka verilmeli. Sırtımızı denize değil yüzümüzü denize dönmemiz lazım.



TUR

ASSIST

katkılarıyla.

Röportajın
tamamı için
QR kodu okutun.

