



Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker:

İstanbul Finans Merkezindeki yerimizi alacağız

Onuncu yılını tamamlayan Türk P & I, 7500 deniz aracını teminat altına alacak büyüklüğe geldi. Bu çerçevede on yedi farklı ülkede hizmetlerini devam eden Türk P & I, gelirlerinin %60'ını yabancı müşterilerden elde ediyor. Yaşanan bu olumlu süreci okuyucularımıza aktaran Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, gelecek ile ilgili de pozitif bir tablo çizdi.

Türk P & I Sigorta olarak 10. Yılınızı tamamladınız, hayırlı olsun. Bu geçen süreci kısaca özetler misiniz?

10 yıl çok hızlı bir şekilde geçti. Bu süre çok kolay geçmedi. 10 yılın içinde 2 yıl pandemi ile mücadele ettik. Bu dönemde herkes evine kapandı ve seyahat edemedik. Bu süreç aynı zamanda denizcileri de çok olumsuz etkiledi. Tedarik zinciri kesintiye uğradı. Gemiler hasar yapınca yedek parça temini veya hasar zamanında gemilerin yanına gidilememesi gibi sorunlar yaşandı. Kuzey de deniz sınırında komşumuz olan Rusya ile Ukrayna'nın savaş içinde olmaları bulunduğumuz bölgede denizcilik ve deniz sigortacılığını doğrudan etkileyen bir etken olarak karşımıza çıktı. Buna rağmen deniz araçları sorumluluk sigortası ve gövde sigortasında başladığımız projeyi uygulamaya sunduk. İlk on yıllık dö-

nemde de 3 faz olarak belirlediğimiz stratejimizde önemli bir yol aldık. Birincisi dahili sularımızda olan gemilerin sigortası, yabancı bayraklı uluslararası sularda olan ama Türk sahipli gemiler ve üçüncü fazda da yabancı gemilerin sigortasını sağlamayı hedef edindik. Şu anda yaklaşık 7.500 deniz aracına teminat sağlar duruma geldik. 17 değişik ülkede sigorta hizmeti veren bir şirket haline geldik. Gelirimizin %60'ını yabancı müşterilerimizden elde eder hale geldik. Kurulduğumuz günden itibaren 150 milyon Dolarlık bir bütçeyi milli sınırlar içerisinde çekmeyi başardık. 14 milyar dolarlık bir uluslararası pazarın içine kendimizi sokmuş bulunuyoruz. Bu konuda kendi ölçeğimizde ciddi yatırımlarımızda var. Hem şirketimizi belirli bir seviyeye getirmeye çalışıyoruz, hem de şirketimizin bilinirlik ve güvenilirliğini arttırmaya çalışıyoruz.

10 yıllık süreç içerisinde Türk P&I Sigorta olarak rüştünüzü ispatladınız mı?

Bu konuda büyük aşamalar kat edildi. Bu işe girdiğimiz zaman tanınma, bilinme ve onaylanma konusunda birden çok grupla çalışmamız ve kendimizi onlara kabul ettirmemiz gerekiyordu. İlk grup gemilerin bayrak devletleriydi. Bu çok uzun bir süreçtir. Çünkü hiç bilinmeyen bir şirket piyasaya giriyor ve te-

minat vermek istiyor. Teminatınız 1 milyar dolar ve o bayrak devletinin bunu kabul etmesi gerekiyor. Önce bu süreci başlattık. Sonrasında da liman devletlerini baz olarak onların otoritelerinin kabul sürecini başlattık. Buda çok uzun süren süreçtir. Bu aşamalardan sonra gemi sahipleri ve yine gemi kiralayan şirketlerle görüşmelere başladık fakat bu şirketlerin hepsi global şirket ve hiçbir risk almadan çalışıyorlar. Piyasadaki güçlü sigorta şirketleri haricinde gelenleri çok önemsemiyorlardı. Biz o süreci de belirli bir seviyeye kadar getirdik. Gövde sigortalarında gemilere kredi veren kreditor firmalarının onay listelerine girmemiz gerekiyordu. Burada finansal reytinginiz çok büyük önem arz ediyor. Şirketin finansal açıdan kendini denetletmesi ve karşılığında da finansal bir derecelendirmeye sahip olmak gerekiyor. Bu konuda bizi kabul etmeyen finans kuruluşu neredeyse kalmadı. Bunların her biri çok önemli aşamalardır. Bunları %100 tamamlamamışsak bile çok büyük aşamalar kaydettiğimizi söyleyebilirim.

Türkiye'deki deniz sigorta pazarının ne kadarını alabildiniz?

Kendi karasularımızdaki yolcu taşımacılığında %100'lük orana ulaştık. Şu anda bizden başka bu teminatı, bu limitlerle bu prim seviyesiyle verebilecek bir sigorta şirketi yok. İstanbul, İzmir, İzmit gibi şehirlerimizde bu hizmeti veriyoruz. Türk bayraklı deniz araçları kabotaj da çalışan kuru yük gemileri, deniz inşaat araçlarının neredeyse tamamının sigortasını biz yapıyoruz. Türk sahipli yabancı bayraklı koster gemilerde de yaklaşık %40'ını biz sağlıyoruz. Şu anda geliştirmiş alan burası. Tekne, makine yani gövde sigortaları konusunda da ciddi rakamlara ulaştık. Üretimimizin üçte

ikisi gövde sigorta kısmından oluşuyor ve buradaki gemi sahiplerinin yarısından fazlası yabancı ülke armatörlerine aittir. İtalyan, Yunan, Alman, İngiliz gibi 17 değişik ülkeden armatörlere teminat sağlıyoruz.

Denizcilik sektörü ifade edildiğinde marinalar gündeme geliyor. Şu anda bütün marinaların dolu olduğu belirtiliyor. Bu durum size de yansıyor mu?

Özel amaçlı kullanılan yat sayısında Türkiye'de ciddi bir artış oldu. Şu anda marinaların tamamı dolu ve kapasite sorunu yaşanıyor. Tekne sahiplerinin teknelerini bağlayacak yer bulmakta güçlük çekiyorlar. Türkiye'deki iç pazarda birçok sigorta şirketi çalışma yapıyor. Türk P & I Sigorta olarak bu alanda da ilk ikide olduğumuzu söyleyebilirim. %25 civarında bir pazar payına sahibiz. Bu alanda iç pazara yönelmek yerine yurt dışına açılarak sektörü büyütmek istiyoruz. Türk P & I projesinin en can alıcı projelerinden biri, yurt dışından aldığımız reasüransı kendi hizmetimizle birleştirip yine yurt dışına satmaktır. Bu işi de görece olarak küçük bir ekiple gerçekleştirebiliyoruz.

Sigorta zirvesi yapıldı ve afet yönetimi gündeme geldi. Bu açıdan bakacak olursak afet yönetimi deniz sigorta kısmına nasıl yansıyor?

Deniz sigortaları tarafında iklim krizi çok önemli bir yer almaya başladı. Oluşan hasarların iklim krizi sebebiyle oluşan payı giderek artıyor. İklim değişikliği sebebiyle oluşan sel felaketinden veya fırtınalardan, orman yangınlarından etkilenmeme şansımız yoktur. Hava sıcaklığındaki bir derecelik değişim, yıldırımların 14 kat fazla artmasına sebep veriyor.

Bu nedenle deniz araçlarında da artık çevre dostu elektrikli araçlar ön plana çıkıyor.





ESG diye yeni bir oluşum başladı. Birleşmiş Milletler insanca yaşamayla ilgili 14 tane başlık oluşturdu. Bunların içinde temiz suya ulaşma, cinsiyet eşitliği, çevresel hassasiyetler gibi 14 tane başlık var. Türk P&I Sigorta olarak biz bu başlıkların hepsini inceliyoruz. Denizcilikte de çok sıkı kuralları uygulanıyor. Denizcilikte 2050 yılında sıfır emisyonla ilgili kararlar alındı. Fakat kötü olan yanı gemileri sıfır emisyonla yönetecek yakıt tipinin teknolojisi henüz tam anlamıyla ortada yok. Bunun da araştırmaları yapılıyor. Bir yandan yeni gemiler yapılıyor, diğer yandan farklı yakıt tipleri deneniyor. Umarım yakın bir zamanda bu teknolojiye ulaşarak sıfır emisyonlu gemilere sahip olacağız. Armatörler bu konuda büyük giderlere maruz kalacaklar.

Türkiye’de döviz artışı yaşanıyor, bu durum

size nasıl yansıyor?

Biz tabi reasürans hizmetini döviz olarak alıyoruz. Yurtdışına sattığımız poliçeler ağırlıklı olarak yabancı para biriminden gerçekleştiriyoruz. Hasar olduğunda da zaten yine dolar üzerinden hasarı karşılamış oluyoruz. Dolayısıyla bizim TL ile çok fazla çalışmıyoruz. Türkiye’de Kurulu bir şirket olduğumuz için ülkemize döviz kazandırıyoruz.

2024 yılıyla ilgili hedeflerinizi aktarır mısınız?

Bizim için ikinci 10 yıllık dönem başlamış oluyor. Türkiye’de ikinci 100 yıllık dönemine girmiş olacak. Yeni hedeflerimiz var. Önümüzdeki yılın temel hedefleri 75-80 milyon dolarlık prim üretimiyle karlı geçen bir yıl olmasını tercih edeceğiz. Yeni yılla birlikte İstanbul Finans Merkezindeki yerimizi alacağız. ■

