



Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker:

Uluslararası piyasada kabul görüyoruz

Denizcilik alanında önemli bir rol üstlenen Türk P&I Sigorta, pandemi sürecinde yapılan altyapı yatırımları neticesinde müşterilerine sağlıklı hizmet vermeye devam ediyor. Sürecin sektöre firmaya etkisi ve bu zorlu süreçte uluslararası arenada elde edilen başarılar ile ilgili görüşlerini aldığımız Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, önemli açıklamalarda bulundu.

Öncelikle pandemi sürecini şirketiniz açısından aktarır mısınız?

Pandemi süreci bizim şirketimizi belli ölçüde etkiledi. Ofisten çalışma hayatımız değişerek yeni bir hayatımız oldu. Tüm dosyalarımızı dijital olarak yapmaya başladık. Dijital çalışmalara başladık. Bir günü bile kaybetmeden çalışmalarımıza devam ettik. Bütün arkadaşlarımız da bilinçli davrandı. Bu süreçte hiçbir mali kayba uğramadık. Bu süreçte geçen yılın aynı dönemine göre %60 üzerinde döviz bazında büyümeyi gerçekleştirdik. Bunun da en büyük kaynağı yurt dışı çalışmalarımız oldu. Zaten bir alt yapı çalışmalarımız vardı bu süreçte de meyvelerini toplamış olduk.

Bu süreçte Türk P & I olarak Fitch tarafından ulusal finansal gücü alanında A+ notu almanız yurt dışında önemli bir gösterge oldu sanırım.

Yurt dışında bir müşteriye servis verebilmeniz için belirli şartlara uymanız gerekiyor. Öncelikle tabii ki uluslararası bir şirket olmanız gerekiyor. Uluslararası piyasalarda kabul görmeniz gerekiyor, yine verdiğiniz hizmetlerde size paralel firmalarla aynı şartlarda olmanız, finansal durumunuzun da belirli bir büyüklükte olması gerekiyor. Bizler bunları yurt dışındaki müşterilerimize aktarıyoruz fakat sizin aktarmanız tek başına yeterli olmuyor. Denizcilik sektöründe de böyledir. Size gelen müşteriler hangi gemide ürünü taşıyacağını ve güvenliği bilmesi için armatörler bağımsız kuruluşlara gemilerini denetlettirir ve eksiklikleri varsa onları giderirler. Sonrasında da bir sertifika alırlar. Benzer bir durum bizim finans ve sigorta dünyası için de geçerlidir. Bizde bağımsız bir kuruluşa finansal ve ekonomik tüm verilerimizi açarak onların denetlemesini sağladık. Uluslararası piyasada var

olmak için ürünlerinizin veya poliçelerinin kabul görmesi gerekiyor, şu anda kabul görüyor. Şu anda Türk Pandi Avrupa bölgesi başta olmak üzere kendi coğrafyamızda Rusya, Romanya, Doğu Akdeniz bölgesinde ve Ortadoğu'da çok aktifiz.

Deniz sigortacılığında önemli unsurlardan biri de rüşünü ispatlamak olarak belirtiliyor. Aldığınız not Türk Pandi'nin kendini ispatlaması açısından yeterli mi?

Rüşünü ispatlamak sadece finansal güçle oluyor. Böyle olsa finansal olarak güçlü olan her firma bu sektöre girmek ister. Bir P & I organizasyonu kolay bir organizasyon değildir. Hem yönetim tarafında hem mali tarafta önemli görevleri yerine getirmeniz gerekiyor. Şu anda ihtiyaç olan tüm Liman devletleri ile yazışarak Türk P & I Sigortayı tanımaları için onay aldık. Bu çok basit bir işlem değildir. O ülkedeki denizcilik otoritesine başvuru yapıyorsunuz onlardan onay alıyorsunuz. Kabul edilerek o ülkenin listesine giriyorsunuz. Öte taraftan o gemilere bayrak sağlayan bayrak devletleri ile de iletişime geçiyorsunuz. 145 ülkede ayrıca 370'in üzerinde kulüp temsilcisi oluşturuyorsunuz. Örneğin geminiz Çin'de sorun yaşadıysa bizim temsilcimiz hemen o limanda size müdahale edebiliyor. Sigortalama kurallarımız açısından baktığınızda uluslararasıdaki kanunlar ne ise bizde de onlar geçerlidir. Çok çalışmak gerekiyor.

Sektörde baskılarda mevcut. Örneğin biz şu sigorta ile çalışıyoruz sizde bu sigorta ile çalışmıyorlar. Bu anlayışı değiştirebilir misiniz veya o listelere de girmek mümkün mü?

Denizcilik uluslararası bir alandır. Biz ilk kurulduğumuzda önceliğimiz Türkiye içindeki gemilerdi ve orada bir sorun yaşamadık. Fakat uluslararası sefer yapan gemilere teminat vermeye başladığınızda belirli kriterler var. Bu konuda da belirli bir liste yapılmış ve o listenin dışına da kimse çıkmıyor. Aksi takdirde de gemiye taşınması için yük vermeyebiliyor. Almış olduğumuz finansal not böyle olan gemilere teminat verme açısından elimizi güçlendiren bir unsurdur. Bu da canlı bir süreçtir. Biz şu anda müşteri bulmaktan ziyade önümüze konulacak engelleri kaldırmaya çalışıyoruz. Mesela gemilerde gövde sigortalalarıyla ilgili alana baktığınızda dünyanın en büyük gemileri içinde bizim teminat verdiğimiz gemiler var. Dünya çapında firmalar bunlar. Ağırıklı olarak Yunanlı armatörler, İtalyan armatörler, İspanyol, Alman armatörlerdir. Dolayısıyla o firmalara kredi veren bankalar açısından da kabul görmeye başladık. Süreç uzun bir yolculuk fakat katettiğimiz mesafe şu anda çok önemlidir.

Uluslararası piyasada Halkbank'ın ortaklığı bir sorun oluşturuyor mu?

Bizimle ilgili herhangi bir sorun oluşturmuyor. Ortaklarımız çok kuvvetlidir ve herhangi bir sorun yaşamıyoruz.

İç piyasa açısından baktığınızda Türk Pandi Sigorta sektörün ne kadarına hakim oldu?

Biz ilk kurulduğumuzdaki stratejimiz öncelikle küçük ünitelerden başlayıp sonra belirli büyüklükteki gemilerle devam edeceğimiz diyerek pazar payımızı belirli bir seviyeye getirerek piyasanın vazgeçilmez haline gelmek istedik. Türk limanları arasında sefer yapan tüm gemiler, pazar payımız %100'e yakın seviyededir. Eğer sigortayı biz sağlamıyorsak çok ciddi bir sorun olduğunu söyleyebilirim. Bizim de tercih etmediğimiz gemiler olabiliyor. Geminin durumu işletmenin kusurlarıyla ilgili sorunlar olabiliyor. Bunun dışında da Türk koster piyasasında da önemli bir pazar payımız var, fakat halen yabancı sigorta şirketleri de bu alanda aktifler. Burada armatörlerimiz bazı durumlar için yabancı sigorta şirketlerini tercih edebiliyorlar, bizim açımızdan da bu çok büyük bir sorun değildir. Örneğin bizim içinde pek bulunmadığımız uluslararası petrol ticarinde büyük firmalar Shell, BP, Exxon gibi firmalar kendi prosedürleri var. Bunlara uyan dünyada 13 tane P & I sigorta var onların haricinde kimseye sigorta yaptırmıyorlar. Bu doğal bir şeydir. Biz öncelikle ulaşabileceğimizle meşgulüz yapacağımız çalışmaları tamamladığımızda bir üst seviyeye çıkmak için çalışma yapacağız.

Son dönemde Ulaştırma Bakanlığı farklı ülkelerle denizcilik üzerine anlaşmalar yapıyor veya Türk Loydu'da bu konuda girişimlerde bulunarak farklı ülkelerle anlaşmalar yapıyor. Yapılan bu çalışmalar sizin de önünüzü açıyor mu?

Şirketler belirli bir yere bu ilişkileri kurabiliyor. Fakat ülkenizdeki iradenin diğer ülkelerle iletişime geçmesi ve anlaşmalar yapması herkese katkı sağlıyor. Türk Loydu bir ülke ile anlaşma yaptığında biz de bir şekilde bundan faydalanıyoruz. Kamunun yapmış olduğu 2023 yılı hedefleriyle ilgili Türk P & I listede yer alan ve belirli hedef verilen kuruluşlardan biridir. 2023 yılı hedefi uluslararası piyasaya açılmaktaki ve biz bu hedefi üç yıl önceden gerçekleştirmiş olduk. 2023 yılında da belirli bir büyüklüğe gelerek kendimizi göstermek istiyoruz. Şuanda müşterilerimizin %40 yabancı, %60 yerli.

Sizin yurt dışında poliçe yapmanız aynı zamanda Türkiye'nin yurt dışına ödediği sigorta primlerini geri kazanma açısından da önemli



araçtır. Geçen yıllarda aktarıldığı zaman 350 milyon Dolar yurt dışına sigorta ödemesi yapıyorduk.

Biz öncelikle sigorta alanında yurt dışına sıfır ödeme yapılana kadar çalışmalarımıza devam edeceğiz. Şuanda büyük ölçüde bunu yapmaya başladık ve dövizimiz içerde kalıyor. Ayrıca yabancı müşterilerimize verdiğimiz hizmetle de yurt dışından döviz getiriyoruz.

Pandemi süreci denizcilik alanını nasıl etkiledi?

Pandemi sürecinin başlamasıyla birlikte ülkeler sınırlarını kapattı. Kara sınırları tamamen kapatıldı. Dolayısıyla kara nakliyatı durma noktasına geldi. Demiryolu ve hava yolları da kapatıldı. Bu dönemde kapatılmayan tek yer limanlar oldu. Bugün market rafalarında ihtiyacınız olan ürünlere ulaşabiliyorsak cefakarca çalışan gemi adamlarına ve armatörlere borçluyuz. Dünya ticaretinin %90'ı deniz yoluyla yapılmaktadır, pandemi sürecinde bu oran %100 seviyelerine kadar çıktı. Bu durumdan etkilenen denizciliğin belli bölümleri oldu. Örneğin yolcu taşımacılığı, turistik gemi taşımacılığı sıfırlandı. Konteynir taşımacılığında ciddi azalmalar oldu. Fakat belirli gemi tiplerinde hiç durmadan devam etti. Bu süreçte gemi çalışanlarını çok büyük sorumluluk aldılar. Uzun süre aileleriyle bir araya gelemediler. Dünya denizlik örgü-

tünün bu konuda bir çalışması var. Gemi de çalışmak insanları işten soğuttuğunu ifade ediyorlar. İşe karşı ilgi duymamaya başlıyorsunuz ve statik elektrik üretiyorsunuz. Bir gemi de çalışan kişide fazladan 6 volt elektrik olduğu görülüyor. Bu çok ciddi bir sorundur.

Deniz Ticaret Odası'nda başkan değişti koster yenilemesi yapılmak isteniliyor. Odada yapılan çalışmaların size yansımaları oluyor mu?

Doğu Akdeniz'de ve Karadeniz'de Türk koster gemilerinin büyük bir etkinliği var. Fakat filo yenilenmediği zaman bu gemilerin bir kısmı hurdaya ayrılıyor veya taşımacılık yapamıyor. Dolayısıyla Türk armatörlerinin buradan aldıkları pay azaldıkça başka ülke armatörlerinin buradan aldığı pay giderek artıyor. Boşluğu yabancılar hemen dolduruyor. Buna ek olarak da bazı limanlara veya nehirlere göre de bu gemileri yenilemeniz ve oraya uyumlu gemiler yaptırmanız gerekiyor. Sadece ben gemi yaptım hadi taşımacılık yapсын şeklinde değil de, Karadeniz'de çalışacaksanız oraya uyumlu gemi yaptırmanız gerekiyor. Türk koster kısmına gelince bizim filomuz ister istemez artık küçülüyor ya da eski gemilerin yerine alınan gemiler yine eski ve belli bir yaşın üzerindeki gemilerle geçici çözüm üretiyoruz. Bu büyük bir projedir. Bu proje doğru bir şekilde ele alınırsa bizde sektörün büyümesinden kendi üzerimize düşen payı alırız. ■