



[İFHABER.COM](http://ifhaber.com)

R. Ufuk Teker Konuğumuz Oldu

P&I sigortacılığı ve Denizcilik sigortası alanında Türkiye'de kurulan ilk ve tek şirket olan Türk P&I Sigorta'nın Genel Müdürü R. Ufuk Teker konuğumuz oldu.

P&I sigortacılığı ve Denizcilik sigortası alanında Türkiye'de kurulan ilk ve tek şirket olan Türk P&I Sigorta'nın Genel Müdürü R. Ufuk Teker konuğumuz oldu.

Pandemi konusunda ülkemizin ve dünyanın geçirdiği bu zorlu dönemi kısaca tanımlamak ve kişisel görüşünüzü dinlemek isteriz sizden?

Pandemi herkese çok şeyler öğretti. Umarım tüm dünya insanlarına Denizcinin ve Denizin önemini de yeterince öğretmiştir. Çünkü Denizciler olarak biz bu süreci alınımızın akı ile yönettiğimizi söyleyebilirim. Denizcilik alanında tüm paydaşlar istisnasız ve çok hızlı bir şekilde yeni döneme adapte olup, tedarik zincirini kesintisiz olarak yürüttüler. Hele ki denizde çalışan denizci dostlarımızın herkes evine kapandığı dönemlerde aylarca gemilerde mahsur kalması ayakta alkışlanacak bir fedakârlık olduğunu söyleyebilirim.

Aradan geçen 10 ay gibi bir süre içerisinde bile gemi adamı değişimi ile ilgili sıkıntılar ortadan kalmış sayılmaz. Tabi hemen sigortacılığım öne çıkıp gemilerde mahsur kalan izinlerini vaktinden aylar sonra bile izne çıkmayan ailesini göremeyen, sevdiklerinden uzakta kalan bu deniz insanlarının yaşadıkları sıkıntılı dönemler ile ilgili mental destek taleplerinin hızla arttığını belirtmek isterim. Biz market raflarında ürünleri eksiksiz görelim diye gemilerde kalan Deniz İnsanları kendi akıl sağlıklarından olmak noktasına geldiğinin farkında olmamız gerektiğini söylemek zorundayım.

Pandemi ile beraber çalışma hayatınızda neler değişti? Bu değişikliği ne kadar daha sürdürmeyi planlıyorsunuz?



TURKP&I

Türk P&I Sigorta Genel Müdürü R.Ufuk Teker

Bu süreçte Türk P&I ekibi günlük işlerini uzaktan yapmak noktasında teknik ve digital yazılım olarak alt yapıya sahip olduğu için hızlı bir geçiş yapmakta zorlanmadı. Bizi asıl zorlayan husus bazı hasar durumlarında gemilere ulaşmakta hatta yedek parça ve yetkili servis ihtiyacı olan hadiseleri yönetirken yaşanan gecikmeler ve imkânsızlıklar olarak ortaya çıktı. Fakat bu sorunlar Pandemi nin ilerleyen zamanlarında kademeli olarak halledilmeye başlandı. Bazı hadiselerde gemiye ekip göndermek yerine gemiyi Türkiye' de bir tersaneye getirmeyi bile tercih etmek zorunda kaldık.

Pandemi sürecinin aşı ile birlikte sonuna yaklaşmış olmakla birlikte biz ofisi tam kapasite ile açmak konusunda oldukça tutucu bir tavır sergilemeye devam etmekteyiz.

Sanırım tüm ekibimizin gerekli aşı olma süreci tamamlanmadan önce veya riskin azaldığına ikna olmadıkça; bizler tam kapasite olarak bir arada çalışmaya başlamayı planlamıyoruz. Önceliğimizin insan sağlığı olduğu bilinciyle hareket edip risk faktörü kabul edilebilir bir seviyeye gelmeden ofise dönmeyi düşünmüyoruz.

Genç ve dinamik bir Sigorta Şirketi olmakla beraber birçok yeniliğe ve ilklere öncülük eden bir markasınız. Bunda sektörde tek olmanızın da payı olduğunu düşünüyoruz (Türk P ve I Sigorta A.Ş., P&I sigorta alanında Türkiye'de kurulan ilk ve tek şirkettir). Okurlarımıza P&I Sigortaları ve TÜRK P&I Sigorta A.Ş. den kısaca bahsedermisiniz?

Bu süreçte Türk P&I ekibi günlük işlerini uzaktan yapmak noktasında teknik ve digital yazılım olarak alt yapıya sahip olduğu için hızlı bir geçiş yapmakta zorlanmadı. Bizi asıl zorlayan husus bazı hasar durumlarında gemilere ulaşmakta hatta yedek parça ve yetkili servis ihtiyacı olan hadiseleri yönetirken yaşanan gecikmeler ve imkânsızlıklar olarak ortaya çıktı. Fakat bu sorunlar Pandemi nin ilerleyen zamanlarında kademeli olarak halledilmeye başlandı. Bazı hadiselerde gemiye ekip göndermek yerine gemiyi Türkiye' de bir tersaneye getirmeyi bile tercih etmek zorunda kaldık.

Pandemi sürecinin aşısı ile birlikte sonuna yaklaşmış olmakla birlikte biz ofisi tam kapasite ile açmak konusunda oldukça tutucu bir tavır sergilemeye devam etmekteyiz. Sanırım tüm ekibimizin gerekli aşısı olma süreci tamamlanmadan önce veya riskin azaldığına ikna olmadıkça; bizler tam kapasite olarak bir arada çalışmaya başlamayı planlamıyoruz. Önceliğimizin insan sağlığı olduğu bilinciyle hareket edip risk faktörü kabul edilebilir bir seviyeye gelmeden ofise dönmeyi düşünmüyoruz.

Genç ve dinamik bir Sigorta Şirketi olmakla beraber birçok yeniliğe ve ilklere öncülük eden bir markasınız. Bunda sektörde tek olmanızın da payı olduğunu düşünüyoruz (Türk P ve I Sigorta A.Ş., P&I sigorta alanında Türkiye'de kurulan ilk ve tek şirkettir). Okurlarımıza P&I Sigortaları ve TÜRK P&I Sigorta A.Ş. den kısaca bahseder misiniz?

Türk P&I 2014 yılında kuruldu. Türk Denizcilik tarihinde ve hatta Türkiye Sigortacılık tarihinde bir ilk oldu. İlk olan birçok işin altına imza atmaktayız. İlk P&I sigortacısı olarak kurulmanın yanı sıra ilk münhasıran Denizcilik sigorta şirketi olmak üzere de konumunu almış bulunmaktadır. Denizcilik şirketlerine P&I sigorta teminatının yanı sıra Gövde Sigortasını da sunmak suretiyle tek noktadan tedarik imkânı sağlamaktadır. Olay başına 1 milyar usd teminat sağlayabilen tek yerli sigorta şirkettir. Yurtdışından müşterileri olan ve Türkiye ye döviz getiren tek sigorta şirkettir. Finansal ratingi olan birkaç şirketten biridir. Yurtdışında 145 ülkede temsilcisi olan tek Türk Sigorta şirkettir. Hatta özel sektör kamu ortaklığı olan ve sorunsuz idare edilen yine tek şirket olduğunu söyleyebilirim.

Türk P&I kuruluşu sektörün bir ihtiyacı ve hatta belli bir sürecin sonucu olduğunu söylemek büyük bir hata olmaz. Türk Deniz sigortacıları yıllar içerisinde elde ettikleri bilgi birikimini Türk P&I üzerinden vücuda getirmişlerdir. Bu yüzden elde edilen sonucu sadece Türkiye de bu alanda kurulan ilk şirket olmasına bağlayarak değerlendirmenin yeterli olduğunu düşünmüyorum. Kuruluşu itibarı ile görece genç bir şirket olan Türk P&I denizcilik sektörünün içerisinde tanınma ve uluslararası alanda bilinme oranının yanı sıra kurumsallaşma alanında da önemli adımlar atmaktadır. Kuruluşu ile ilgili fizibilite çalışmaları ve iş planı yurtdışında birçok deniz sigortacısı tarafından incelenmekte olduğunu ve örnek alındığını belirtmek isterim.

Özellikli bir alanda faaliyette bulunmanız sebebiyle yaptığınız her yenilik sektöre de bir ilk olmaktadır. Sektöre getirdiğiniz yenilikler için çalışanlarınıza, acente ve brokerlerinize, müşterilerinize kulak veriyor musunuz? Burada izlediğiniz yol hakkında bizleri aydınlatır mısınız?

Global anlamda Deniz sigortacılığının amiral gemisi Lloyds başta olmak üzere İngiliz piyasasıdır. P&I konusunda da yaklaşık 140 yıldan fazla bir sürede İngiliz şirketleri hep liderlik yapmışlardır. Doğal olarak ürün çeşitliliği ve sigorta ve denizcilik piyasası ihtiyaçları ve zorunlulukları yine bu merkezden dünyaya yayılmaktadır. İngiltere nasıl bu süreci devam ettirdi diye sorarsanız ise IMO başta olmak üzere tüm ülkeler Londra da bir araya gelmekte, İngiliz hukuku sözleşmelerde yetkili olmaya hala devam etmektedir. Bunun sonucu olarak sigorta ve finans konusunda da bu bölge liderliği uzun yıllardır elinde tutmaktadır.

Türk P&I kuruluşu öncesinden itibaren ortaya çıkarttığı her ürünün tüm dünyada satılabilir olmasını dikkate alarak dizayn edilmesi bizim önceliğimiz oldu. Bunu yaparken yerli ve yabancı piyasaların ihtiyaçları özenle incelendi. Örneğin balıkçılar için, deniz turizm araçları için, özel amaçlı tekneler için, deniz inşaatı ve su altı işleri için, hatta gemi inşaat sigortaları için ayrı ürünler oluşturduk. Şu sıralarda denizcilere hukuki destek verecek FDD ürünü, Türk P&I harp sigortaları ürünü, off-shore aktivitelerimizin artması sebebi ile bu konu ile ilgili ürünler oluşturmak için çalışmalar içerisindeyiz. Bu çalışmalarını yaparken sektörün tüm paydaşları ile yoğun temaslar ile gerekli olan fizibilite çalışmalarını birlikte yapıyoruz.

İçerisinde bulunduğumuz son 2 yıl içerisinde reasürans piyasalarında çok ciddi bir kapasite daralması olmasına rağmen Türk P&I şu ana kadar birinci sınıf Reasürör şirketler ile kendi kapasitesini oluşturmayı başarmış durumdadır. Gerçi piyasanın bu kadar daralması bizi bir miktar yeni ürünler konusunda geri çekip yavaşlatsa da hedeflerimize ilerlemeyi sürdürmek için tüm gayretimizi ortaya koymaktayız.

Türk P&I Sigorta ve müşterileriniz açısından 2020'yi nasıl geçirdiniz ve 2021'e dair hedefleriniz nelerdir? Okurlarımızı aydınlatmanızı rica ederiz.

Türk P&I 7. Yaşını doldurdu. Kuruluş yılı ve takip eden 2015 yılı haricinde faaliyetlerinden kar eden bir şirket oldu. Bu süreçte şirket genel kurulu ortaya çıkan faaliyet karının sermaye üzerine ilave edilmesi ve şirketin büyümesi ivmesini güçlendirmek için hassasiyet ve destek verdiklerini belirtmek isterim.

2020 yılı bizim için şirketin yabancı piyasalara açılma aşamasındaki en önemli yıl olduğunu söyleyebilirim. Türkiye dışında faal olan broker firmalara, banka ve finans kuruluşlarına hem finansal yapımızı hem iş yapma isteğimizi ve reasürans yapımızı tanıtarak iş kabul etmeye başladık. Ağırlıklı olarak Yunanistan, İtalya ve Almanya olmak üzere Avrupa, Ortadoğu, Afrika, Rusya ve Hazar Bölgesinden iş kabul etmeye başladık. Aslında bu iş planı ile yapılan birkaç iş kabulü olarak algılanmamalıdır.

Bu sayede Lloyds underwriter'ları benzeri bir çalışma yapısı belirlemek suretiyle farklı bir pazara giriş yapmış olduk. Yerli Tekne Makine Pazarının toplam büyüklüğünün 70 milyon USD büyüklüğünde ama dünya pazarının 7 milyar USD büyüklüğünde olduğu düşünüldüğü zaman uluslararası pazara geçişin önemini daha iyi anlatmış olabileceğimizi düşünüyorum. Global piyasa içerisinde markalaşmak ve hizmet ihraç etmek ise genellikle Batılı sigortacıların başardığı konular olmuştur. Bu anlamda Türkiye de bir ilk olduğumuzu belirtmeliyim.

Türk P&I'nın dünya da ki muadili olan şirketler ile kıyasladığınızda kendinizi ve ülkemizde ki genel konjoktürü nasıl konumlandırıyorsunuz? Geçmiş 3 yıllık verileri TSB den edindiğimize göre P&I alanında ki verilerimiz Dünya'ya kıyasla daha düşük görülse de kendi içimizde ki yıllık gelişime göre ise oldukça hızlı ve güçlü bir yol kat ediyorsunuz. Bu konuya genel bir değerlendirmenizi almak isteriz.

Şirketin gelişimini aslında belli ölçülerde frenleyip gelişim trendini olabildiğince sürekli büyüme trendine çevirip hizmet kalitesi ile birlikte büyümenin sürdürülebilir olmasını hedefliyoruz. Yani hızlı büyüme sebebi ile hizmet kalitemizden taviz vermek istemiyoruz. Global piyasada gelişip söz sahibi olabilmek için önümüzde alınacak çok fazla yol olduğu açıktır. Sadece ürün geliştirip piyasaya açılmak kalıcı olmak için yeterli olmuyor. Bu anlamda hem finansal durumunuzun sürekli teyid edilmesi, hizmet kalitesinde (dokümantasyon, hasar yönetimi, iletişim süreci ve kalitesi v.b.) süreklilik önem arz ediyor.

Bu anlamda nerede olduğumuzu ve nereye gitmek istediğimizi bir denizci hassasiyeti ile sürekli gözlemliyor ve ona göre politikalar geliştiriyoruz. Özetle; hedefimiz Global piyasada kalıcı olmak ve payımızı olabildiğince arttırmak. Bu sayede ülkeye hizmet ihracı ile döviz getirmeye devam etmek.

Olukça deneyimli ve belirli alanlarda kalitifikasyonu olan bir ekibiniz olduğunu görüyoruz. Sektörümüz de personel sirkülasyon oranı oldukça yüksek olmasına rağmen şirketinizin bizlere verdiği imaj farkı bir görüntü çiziyor. Ekibinizin bu denli güçlü ve kalıcı olmasının sırrını neye bağlıyorsunuz? Genel Müdürleri olarak onlarla gurur duyduğunuza inanıyoruz. Hem çalışanlarınıza hem de müşterilerinize 2021 için neler demek istersiniz?

İnsan kaynağı konusu şirketimizin en önem verdiği konu ve bu soruyu sorduğunuz için gerçekten teşekkür etmek isterim. Türkiye de iki ana konuda sıkıntı yaşandığını düşünüyorum. Yetişmiş insan kaynağı ve yeterli sermaye bulunmaması konusu istisnasız her alanda önümüze çıkıyor. Yaptığımız işin çok teknik ve yeri geldiğinde derin bilgi birikimine sahip olarak, büyük resmi görme zorunluluğunuz bulunmaktadır. Şayet yeterli bilgi ve tecrübeniz yok ise inanılmaz yanlış sonuçlara ulaşmanız kaçınılmaz olacaktır. Ekibimiz neredeyse başlangıç ekibimiz olup ilave katılımlar ile sayımız ve gücümüz artmaktadır.

Şirket içerisinde yaptığımız tüm geliştirmeler ve değerlendirmeleri oldukça geniş bir katılım ile yapmaktayız. Bu ekibimizin s¼rekli bir eğitim s¼recine sahip olması anlamına gelmektedir. Ekibimiz kendilerini s¼rekli geliştirme şansına sahip olmaktadır. Bu da kişisel gelişim ve iř yapma tatminini arttırmaktadır. Hedeflerimiz hepimizin eşit olduğu s¼rece motivasyonumuz da olabildiğince y¼ksek oluyor.

Son olarak genel anlamda k¼t¼ bir yıl olarak unutmaya çalıştığımız 2020 yılından sonra g¼zel g¼neřli g¼nlerin geldiği bir yıl olmasını diliyorum.



TURK P&I