



## **R. UFUK TEKER İLK ÇEYREĞİ DEĞERLENDİRDİ** **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 ilk çeyreği değerlendirdi.**

İlk 3 aylık dönemi genel üretim performansınız ve çalışanlarınızın pandemiye adaptasyonu açısından nasıl geçirdiniz? Sizden bunları öğrenmek okurlarımız ve müşterileriniz açısından da oldukça ufuk açıcı olacaktır.

Pandemi sürecinde dünya da normalleşmelerin yeniden başladığını görürken yurt içerisinde ise hala salgının en ağır etkilerini hissettiğimiz bu günlerde tünelin sonunu görmeye başlamanın ferahlığı içimizi kaplarken yine de yolumuzun ne kadar uzun olduğunu unutmuyoruz. Birlikte çalıştığımız bazı ülkeler tam açılmaya geçip aşılamayla birlikte zor günleri geride bırakmaya başladı. Bizler için de o günlerin çok uzakta olmadığını umuyoruz.

Çalışan ekibimiz birbirlerinden gün içerisinde çok faydalanan ortak karar alan ve birbiri ile sürekli tartışan bir ekiptir. Özellikle teknik sigortalama ve hasar ekibi sürekli birbirleri ile temas içerisinde bulunmaktaydılar. Fakat bu süreçte eski anlamda temas etmek pek mümkün olamamaktadır. Bu temas eksiklikleri yine kurulu olan dijital hatlar üzerinden tamamlanmaya çalışılmaktadır. Ama itiraf etmeliyim ki aynı tadı ve keyfi vermemektedir.

Ben özellikle ekibe yeni katılan genç ekip arkadaşlarımız için kaygılanmaktayım. Her bir temasın, iş arkadaşlarının her bir telefon görüşmesinin bir eğitim olduğu ortamdan uzak kalmak genç arkadaşlarımızın gelişmelerinde çok olumsuz bir etki olacaktır. Eminim ki bu kısa süreli ara vermeden geri dönüşümüzde aradaki farkı hızlıca kapanacaktır.

Bu sürecin şirketimiz için büyüme sürecimizin devam ettiği bir süreç olduğunu gözlemlediğimizi belirtmeliyim. Üretimimiz yabancı para cinsinde %26 oranında artarken, Türk lirası bazında geçtiğimiz yıla nispeten %50 nin üzerinde bir büyüme sağladık. Teknik karlılığımız ise yine artış sağladı. Bu olumlu sonuçlara rağmen iş arkadaşlarımızdan uzak kaldığımız bu sürenin bir an önce son bulmasını diliyoruz.

Sigorta sektörü ve dahası finans sektörü pandemi ile beraber yeni yaşam ve çalışma şekillerine geçiş yaptı. Şirketinizde ki genel durum nedir? Yani personelinizin ne kadarlık kısmı ofiste, bölgelerde ki çalışma modelinizde değişiklik oldu mu? Bunun acente, broker ve müşterilerinize yansımaları, geri dönüşümü nasıl oluyor? Detaylı dinlemek isteriz...

Biz ekip olarak tamamen evden çalışma yöntemini benimsemiş bulunmaktayız. Sadece birkaç kişi imza ve dokümantasyon işlerini yürütmek için ofise uğramaktadır. Onun haricinde tüm ekip evden çalışıyor.

İş yaşamımızın son 1 yıllık dönemini ofise düzenli gelmeden evlerimizde kalarak idare ettik. Hayatımıza son bir yılda giren dijital toplantı yapma, görüntülü görüşmeler, sigortalı ve acente/broker ziyaretlerinin yerini almaya başladı. Ama bence bu süreç çok geçici bir süreç olacak. Normalleştikçe yine yüz yüze iletişim, birbirimizi ziyaret ederek, seyahat ederek iş ilişkilerimizi yürütmeye başlayacağız.

Deniz Sigortacıları maalesef çok inovatif ve yeni ürünler ile sürekli kendini yenileyen değil aksine tutucu 100 yıldan eski Marine Insurance Act çerçevesinde 1980 li yılların klozları ile servis veren bir gruptur dersek yanlış ifade etmiş olmayız kendimizi. Günün gereklerine göre ürünler yenilense bile ana anlayışlar nerede ise aynı omurga üzerinde oturmaktadır. Mesela karantina kavramı belki modern elementer ve sağlık sigortacıları için yeni bir olgu olabilir ama biz P&I sigortacıları son 100 yıldır bu teminatı sigortalılarımıza zaten sağlamaktaydık. O yüzden zaten bütün sigortacılık kavramları deniz sigortacılığından doğmuştur derken abartılı ifadeler kullanmadığımız bir defa daha tescil olmuş oldu. Türk P&I olarak bizim için son 1,5 - 2 yıllık süreç yurtdışına açıldığımız bir dönem oldu. Önceki dönemde yabancı sigortacıların teminatları yerli sigortalılarımıza getiren broker firmalar şimdi bizden aldıkları teminatları yabancı sigortalılara pazarlamaya başladı. Bu süreci terse çevirmek sanıldığı kadar kolay olmadı. Şu anda gelirimizin 60% ı yabancı sigortacıardan gelmekte ülkemize hizmet ihracı yöntemiyle döviz getirmekte ve cari açığımıza küçük olsa bile katkı sağlamaktayız. Bunu yaparken hele yabancı reasürörlerden aldığımız teminatı iş yeteneği ile birleştirip yine yurtdışına pazarlamamız ise bize ayrı bir haz vermektedir. Umudumuz içerisinde bulunduğumuz yıl itibarı ile Türkiye de birkaç sigorta şirketi ile birlikte Deniz sigortacılığında Türkiye piyasasının güvenilir ve güçlü bir piyasa olduğunu dünyaya gösterip aldığımız payı arttırdığımız bir döneme girmiş oluruz.

Doğrusunu söylemek gerekirse, operasyon olarak sigortacılığın dijital ortam üzerinden yapılması oldukça hızlıca adapte olunabildi. Bu süreçte tüm sektörümüz çok başarılı bir adaptasyon gerçekleştirmiştir. Fakat sigortacılık mesleği karşılıklı güven esası ile yapılan bir meslektir. Bu güven en üst katmanda sigortalı ve şirket arasında güven tesisi olarak görülüyor olsa da; sigortalı ile sigorta acentesi / brokeri arasında olan yüz yüze temas çok büyük önem taşır. Sigortacılığın önemli iki konusunu olan "devamlılık" ve "bağlılık" (continuation & loyalty) mevcut durum altında tesisinin çok mümkün olamayacağı kanaatindeyim. Bu süreç geçip normalleşme başladığında eminim ki eski temaslı günlere ilk dönen sektörlerden birisi biz sigortacılar olacağız.

Şirketinizin odaklandığı ya da şu süreçte yoğunluk verdiği branşlar elbette ki vardır. Sigorta bilincinin giderek arttığı ülkemiz de "havayı koklayan" müşterilerinizin de merakını gidermek isteriz. Müşterilerinize getireceğiniz yeni ürünler neler olmuştur? Bu ürünler ile onlara neler kazandırıyor olacaksınız? Okurlarımız ile paylaşmanızdan memnuniyet duyarız...

Son olarak 2021'nin kalan dönemi için düşünce, öneri ve temennilerinizi okurlarımız ile paylaşmanızdan büyük mutluluk duyacağız. Bu vesile ile de covid19 sebebiyle kaybettiğiniz mesai arkadaşlarınız, acenteleriniz ya da müşterileriniz var ise onların da isimlerini burada anarak yad etmeniz dualarımızda yaşamalarına da sebep olacaktır.

Benim için Covid1-9 döneminin kahramanları kimlerdir sorusunun cevabı tabii ki Sağlık çalışanları ile başlayan uzun bir liste olsa bile Denizcileri ayrı bir yere koymak gerektirir. Bu dönemde hepimiz evlerimizde kendimizi kapattığımız #evde kal sloganını benimsediğimiz dönemde, denizcilerimiz gemilerde kaldılar. Normalde 4-6 ay olan kontrat süreleri dolmasına rağmen seyahat kısıtlamaları sebebi ile evlerine sevdiklerine çok uzun süre ulaşamadılar. Bu süreçte bizim ihtiyacımız olan gıda, makine parçası, yakıt, tekstil, kimyasal madde, doğal gaz aklınıza ne gelirse taşımaya devam ettiler. Bizler ihtiyaçlarımızı karşıladıysak Denizde çalışan gemi insanları, limanlar, tersane çalışanları ve tüm denizcilik unsurları sayesinde oldu. Ben sizin huzurunuzda tüm denizcilik camiasına teşekkür etmek istiyorum.