

Kültürü ve güvencesiyle Türk deniz sigortacılığı

Deniz sigortacılığının birleştirici ve çözüm sunan yaklaşımla varlığını korumasını sağlayan Türk P&I Sigorta A.Ş., bu yıl onuncu yaşını kutladı. Değişen koşullara uygun olarak geliştirdikleri ve yeniledikleri ilkelerini dünya denizlerine yaymayı başaran Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker ile gelecek on yıl hedeflerini konuştuk. Firma, yaşına bakmaksızın yapılan tekne trafik sigortası ile marina ve çekek yerlerinde yaşanan mağduriyetlere çözüm sunarken deniz kültürünün bir parçası olmaya öncelik veriyor.

YAZI: ELİF DİKMEN



Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker

Türk P&I yola nasıl çıktı?

Kapsamınızda hangi deniz araçları ve konuları var?

Yola aslında çok zor bir branşta çıktı. Batı Avrupalıların elinde tuttuğu bir-iki kale vardır denizcilikte. Biri klas kuruluşları, biri de P&I sigortacılığı. Her ikisi olmadan dünyadaki ticari

gemiler sefer yapamaz. Bulunduğumuz coğrafyada ambargolar gittikçe artmaya başlayınca, şu anda 13-14 ülkede ticari, askeri ve politik sebeplerle uygulanan ambargo var; o ülkelerin ticari filolarına hayat izni tanınmıyor. Finansal olarak bir kısıtın içine sokuluyor. Bunun içerisinde P&I sigortası çok önemli. Bu sigorta

olmazsa, o gemi başka ülkenin kara sularına giremiyor, limanına yanaşamıyor. Yük kiracıları, yük sahipleri gemilere kiralama yapmıyor, yüklerini emanet etmiyor. Dolayısıyla bu stratejik konum sebebiyle P&I sigortacılığının kamu ve özel sektör iş birliğiyle bu konuda uzman bir kanal oluşturulmaya karar



Türk P&I Sigorta ailesi onuncu yıl balosunda

verildi Türkiye'de de. Biz ilk 10 yılımızı bu şekilde tamamlamış olduk.

Son on yılda denizciliğimizdeki gelişmeleri nasıl yorumlarsınız?

Türk denizciliği çok hızlı geliyor. Ticari gemi filosunda 40 milyon detveyt'e (DWT) ulaştı. Bazı krizler fırsattır derler ya, Türkiye bundan faydalanan ülkelerden bir tanesi. Mavnacılıktan ilerleyip devlet filoları, ardından özel sektörün başlattığı hamlelerle 1990'lı yıllardan itibaren Türk denizciler kredi alabilmeye, filolarını geliştirmeye başladı. Özel sektörde Ciner, Sabancı, Koç gibi büyük gruplar da denizciliğin içerisine dahil oldu. Bunun yanında klasik denizci aileler de filolarını genişletmeye başladılar. Şu anda dünyada 12. sırada Türk denizciliği ve giderek büyüyor. Yakın zamanda da inanılmaz bir gelişme oldu. Denizcilik idaresi, yani denizciliği regüle eden, kurallarını koruyan bir idari ve özel sektör ki bu tersanecilikten armatörlüğe gemi işletmeciliğinden deniz turizmine ve balıkçılığa kadar 13-14 tane alt başlığı kapsıyor, yani bahsettiğimiz bu ikili yapıya kasım ayının başında biri daha eklendi. İçerisinde benim de yönetim kurulu üyesi olduğum Türk Loydu Uygunluk A.Ş., Dünya Klas Kuruluşları Birliğine kabul edildi. Bu çok önemli bir gelişme. Şöyle örneklemek isterim; Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girmesi gibi bir şey. Yani denizcilikte Türkiye bir üst lige, prömiyer lige çıkmış oldu. Denizcilik segmentinde bunun arkasından gelecek olan türbülans etkisi, ülkedeki birçok kuruluşu farklı noktalara getirecektir. Bu

kurumsal ilerlemelerin yerel etkisi çok fazla olacak. Kesinlikle bir santrifüj etkisi yapacak.

Kapsamınızda özel tekne sigortası da bulunuyor. Tekne sahipleri bu konuda nelere dikkat etmeli, yapılan hatalar neler?

Çok hızlı gelişen bir sektör bu. Özel teknecilik, bundan 15 yıl önce dijital değildi. Şu anda motoryatlara baktığınız zaman bütün makine sistemi elektronik kartlı örneğin. Seyir sistemleri, güvenlik sistemleri tamamen dijital olmuş durumda, tek bir merkezden yönetiliyor. Arıza olduğu zaman manuel müdahale etmek bile çok zor. Her şey elektroniğe bağlı olduğu için yedekte donanımlar olsa bile onlar da elektroniğe bağlı, tuvalet sistemi bile elektrikli artık. Çok basit bir arıza meydana geldiğinde bile etkilenecek ki eskiden böyle değildi. Çok daha manueldi her şey, personelin de bu hızı yakalaması mümkün değil. Bunun yanı sıra su sporları ilave edildi. Jet ski'ler, sürat tekneleri gibi su oyuncakları, RIB botlar var, şişme botlar, yarı fiber gövdeli, yarı şişme olan tekneler var ki inanılmaz süratlere çıkabiliyorlar. Kimi teknelerin havuzları bile oluyor. Uluslararası sigortacılık sözleşmesi 1980'lerde hazırlanmış ve hâlâ yat sigortaları sözleşmesi olarak kullanılıyor. Tip bir sözleşme olarak Institute Yacht Clauses (Enstitü Yat Klostları) o yıllardan kalma. 2023 yılında konuştuğumuz tekneyle, 1983 yılında konuştuğumuz teknenin hiç ilgisi yok. Dolayısıyla tekne sahibinin, işin uzmanı

bir broker ile çalışması çok önemli. Bir tarafta tekne formları çok geliyor ama sözleşme sabit kaldı. Kişisel eşyalar, elektronik cihazlar, yolcuların başına gelebilecek şeyler, su sporları için kullanılan araçların tekneye kayıtlı olup olmaması gibi başlıkların teminat altında olması gerekiyor. Ayrıca, bu araçların muafiyetlerinin farklı olması gibi onlarca konu var. Her tekneye özel olarak dikkat edilmesi gerekiyor. Yetkili de konusuna çok hakim olmalı bu durumda, aksi halde sözleşmelerde muhtemel sorunlar çıkabiliyor. Biz de konusunda uzman acenteleri bünyemize katıp potansiyel problemlerden kaçınmaya gayret ediyoruz, sigortalılarımız adına.

Özellikle 25 yaş üstü teknelerin sigorta kapsamına alınmaması sorunu hakkında neler söylersiniz?

25 yaş aslında metal ve malzeme yorgunluğu anlamında tekne için önemli bir dönüm noktası. Eğer bu klasik bir tekneyse ve yenilendiyse sigortacıya doğru bir şekilde beyan edilip teminatı almak kolaylaşıyor. Fakat revizyondan geçirilmemiş, bakımları aksatılmış bir tekneyse, özellikle ahşap tekneler ticari ömürlerini tamamlamış olarak düşünülüyor. Bunun aksini ispat etmek veya göstermek artık sigortalının elinde oluyor. Pek çok eski tekne bu şekilde yapılıyor. Biz de sigortalarını sağlıyoruz. Uygun bir şekilde revizyondan ve bakımdan geçirildiğinden emin olmamız





Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker

lazım. Normal ticari gemilerle özel tekneler arasındaki en önemli farklardan bir tanesi bu. Özel amaçlı teknelerde periyodik bakımların yapılması, biraz da tekne sahibinin inisiyatifine bağlı. Halbuki ticari gemilerde, klas kuruluşları belli periyotlarla gemilerin bakıma alınmasını, makinelerinin onarım ve bakımdan geçmesini zorunlu tutuyor. Özel teknelerde böyle bir zorunluluk yok. O yüzden de sigortacılar belli bir yaştan üzeri teknelerden uzak durmaya çalışıyorlar. Sigortacıya aksini ispat etmek bu noktada tekne sahibine kalıyor.

Fakat yaşı gereği sigortası yapılmadığı için marinaya da çekeğe de alınamıyor bu tekneler. Bu ikilemin önüne nasıl geçilebilir?

O konuda bir çözüm ürettik. Teknelere yaşına bakmaksızın, arabalardaki trafik sigortası gibi, marina içerisindeki olası kazaları teminat altına alacak bir tekne trafik sigortası sağlıyoruz. Sorumluluk teminatı verip marinaların ihtiyacını karşılamaya çalışıyoruz. Refit için marina ve çekeğe girme konusunda sunduğumuz bir çözüm bu.



Ekim ayında onuncu yılınızı kutladınız ve davetlilerinize bir kitap armağanınız oldu. Bu çalışma nasıl çıktı ortaya?

Bu kitap halkla ilişkilerden sorumlu arkadaşımız Banu Atilla'nın fikriydi ve içeriğini geliştirmeye başladık. Hem bizim sektördeki onuncu yılımıza atıfla hem de denizciliğimizin olmazsa olmaz ilk onları adına *Onsuz Deniz Olmaz* adını verdik kitaba. Ali Bozoğlu ve Gökhan Karakaş'ın değerli araştırmaları sonucu ortaya çıkan bir derleme çalışma bu, deniz kültürümüz adına da kalıcı bir eser oldu. Kendi yayınlarımızla veya sizinle ortak yayınlarda denizciliğe yayın kazandırmak bizim için gerçekten önemli. Amatör denizcilik tarafında da önemli. Ben de kişisel olarak, denizcilik konusunda çıkan tüm yayınları takip etmeye çalışırım.

Diğer çalışmalarınız neler?

Bizim 145 ülkede temsilcilerimiz var. Oralardan bilgi akışı oluyor. Elimizde bütün armatörlerimizden gelen -ki şu anda 7.500 deniz aracına teminat sağlıyoruz- hasar kayıtları bir veri havuzunda toplanıp analiz ediliyor. Denizciliğin her branşında; demir çelik yükünden ham petrol taşımaya, yolcu taşımaya kadar hasar oluş frekansları ve sebepleriyle ilgili veriler oluşturuyoruz. Aylık olarak sirküler yapıyoruz ve dünyadaki gelişmeleri duyuruyoruz. Şimdi yeni hedefimiz aslında ticari gemilerde ve deniz turizminde karşılaşılan hasarlarla ilgili taşımacılık nasıl yapılır, deniz



turizmi nasıl yapılır gibi yayınlarla altını çizdiğimiz noktaları duyurmaya gayret ediyoruz bu verilerden yola çıkarak. Sonra buna uygun gelişmelerle birleştirip teknik olarak sirküler yapıyoruz. Taraflar ve sözleşmeler konularında akademik desteği ise hukuk tarafından alıyoruz. Denizcilik o kadar basit bir olgu değil, yapılan spesifik eksikler ve hatalar var. Biz o boşlukları doldurmak üzere kendi teknik yayınlarımızı yapmaya devam ediyoruz. Bu, olmazsa olmaz bir şey. Çok tecrübeli, kaliteli bir ekibimiz var bu konuda. Öte yandan da deniz gezginleriyle, denizcilikle ilgili sizin yaptığınıza benzer konularda da yayınlara elimizden geldiğince destek olmaya gayret ediyoruz. Bu bizim denizci felsefemizde var.

Gelecek hedefleriniz arasında neler bulunuyor?

Şu andaki müşterilerimizin %60'ını yabancılar oluşturuyor. Satışlar da 17 ülkede yapılıyor. Biz İngiltere, İskandinavya, İtalya vb. piyasalar gibi bir Türkiye deniz sigortacıları piyasası yaratmaya çalışıyoruz. Çok da önemli aşamalar kat ettik. Bakışımızı biraz daha doğruya çevirdik ve İstanbul finans merkezini kendimize üs olarak alma hedefimiz var. Bunun birtakım finansal destekleri, teşvikleri mevcut. Arkamıza onu alarak Türkiye'de bir deniz sigorta piyasası pazarı oluşturmaya gayret ediyoruz. Önümüzdeki 10 yıl da buna yoğunlaşacağız. Yolumuza büyüyerek devam ediyoruz. ⚓