



Reasürans piyasası sertleşecek!



Türk P&I Sigortası Genel Müdürü *Ufuk Teker*

“Londra piyasasında edindiğim bilgiye göre genel itibariyle reasörler artık yumuşak piyasa şartlarının sonlandığını bu yılsonu itibariyle önümüzdeki dönemle beraber daha sert, kapasitelerin daraldığı, fiyatların artış trendine gireceği bir yıl gözlemleyeceğimizi söylediler. Bu yıldan itibaren başlayan bir süreç bu. Belki 2018 çok sert geçen bir yıl olmayacak ama trendin böyle devam etmesi durumunda önümüzdeki dönemde 2018 ve sonrası dönemde reasürans piyasasının sertleşeceğini öngörüyoruz” diyen Türk P&I Sigortası Genel Müdürü Ufuk Teker ile bir araya geldik.

*"Türk
P&I 1 milyar
dolara kadar her
bir hadise başına
teminat verebilen
bir sigorta
şirketidir"*

Öncelikle 2017 nasıl geçti sizin açınızdan? Deniz araçları sigortaları tarafında 2018'te hangi yöne doğru bir gidişat var?

2017 Türk P&I için iyi bir yıldır. Ancak dünya sigortacılığı için ağır bir yıl olarak gösterdi kendini. Özellikle Kuzey Amerika'yı vuran çok büyük iki kasırga sigortacılık sektörünü derinden etkiledi. O yüzden hem reasürans hem P&I sigortacıları, grup kulüplerinin tavırları, sabit prim piyasası mensubu P&I sigortacıları birbirinden farklı bir durum mevzu bahis. Özellikle Londra piyasasında şu anda Lloyd's merkezli olan mevcut sigortacıların kasırgalar sebebiyle ödenen hasar miktarı 98 buçuk milyar dolar tutara ulaşmıştır. Bu çok ciddi bir rakam. Bu sadece Lloyd's tarafından ödenmiş hasar tutarlarıdır. Diğer reasörlerinde ödediklerini üzerine eklenmesi durumunda rakam çok ciddi bir seviyeye ulaşacak. Sigortacılık tarafında kasırgalar sebebiyle reasörlerin sigortacı tabiriyle elleri yandı. Bunun etkileri nasıl olacak dersek; bu genel reasürans piyasasına birtakım artışlarla yansıtılacak. Bir geriye dönüşü olacağını tahmin ediyoruz ki geçenlerde Londra piyasasında edindiğim bilgiye göre genel itibarıyla reasörler artık yumuşak piyasa şartlarının sonlandığını bu yılsonu itibarıyla önümüzdeki dönemle beraber daha sert, kapasitelerin daraldığı, fiyatların

artış trendine gireceği bir yıl gözlemleyeceğimiz izlenimi elde ettik. Bu yıldan itibaren başlayan bir süreç bu. Belki 2018 çok sert geçen bir yıl olmayacak ama trendin böyle devam etmesi durumunda önümüzdeki dönemde 2018 ve sonrası dönemde reasürans piyasasının sertleşeceğini öngörüyoruz.

P&I sigortaları perspektifinden baktığımızda ise iki ayrı kategoride sigorta şirketi var. Bunlardan birinci grup 13 şirketten oluşan P&I Gurup Kulüpleridir. Bu kategorideki sigorta şirketleri serbest rezerveleri ve bu rezervlerden elde edilen finansal gelirler ile işletmelerinin bir kısmı masraflarını idame ettirebiliyorlar. Dolayısıyla finansal olarak çok daha kuvvetli olan şirketlerdir. Bu grupta bulunan 13 şirket dünya filosunun tonaj olarak yüzde 90'ından fazlasını yapıyorlar ama sahip oldukları kapitaller o kadar yüksek miktarlara ulaştı ki milyar dolar ve üzerinde tutarlara ulaşmış bulunuyor. Bu yüzden de finansal olarak iyi durumda oldukları için bunu üyelerine yansıtabilecek durumdadır. Başka bir deyişle bu yılda Gurup Kulüpleri adına yumuşak piyasa şartları geçerli olacak. Ancak öbür tarafta onların da tabi olduğu reasürans piyasası hafif sertleşme gösteriyor. Bundan sonraki yenileme dönemlerinde P&I Gurup kulüpleri de yumuşak şartlar sağlamakta zorlanacaklarını öngörüyoruz. Finansal durumun yanı sıra hasar anlamında da güzel bir sezon geçti. Geçtiğimiz yıllara kıyasla son birkaç yıl büyük hasarlar isabet etmedi. Grup kulüpleri adına bu sevindirici bir durum. 2017 sonuçlarını teknik sonuçlar bakımından da oldukça pozitif geçmiş bir yıl olarak gördük.

"Bu şirketler reasürans etkileşimine çok açık"

Öte yandan sabit primli P&I şirketler tarafına baktığımızda ise bu şirketler reasürans etkileşimine çok açık olan şirketler. Genelleme yaparsak kendi kapitalleri yoktur. Bir kısmı "underwriting agency" (sigortalama acentesi) olarak çalışıyor. Bu şirketlerde ise reasürans piyasasındaki artışlardan ve reasürans piyasasındaki oynamalardan doğrudan etkilenecek şirketlerdir. Türk P&I bunların dışında kalıyor. Çünkü Türk P&I sabit primli, kendi kapitali olan, aynı zamanda kapitalle de idare edilen bir şirket. İkisinin ortasında bir yapıda yer alıyor. Biz risk taşıyan ve sermayesi olan şirketler kategorisindeyiz. Ama reasüranstan doğrudan etkilenecek şirketler içerisinde Türk P&I da olur mu? Mutlaka etkilenecek olacaktır.

"Büyüyoruz ve piyasadaki pazar payımızı arttırıyoruz"

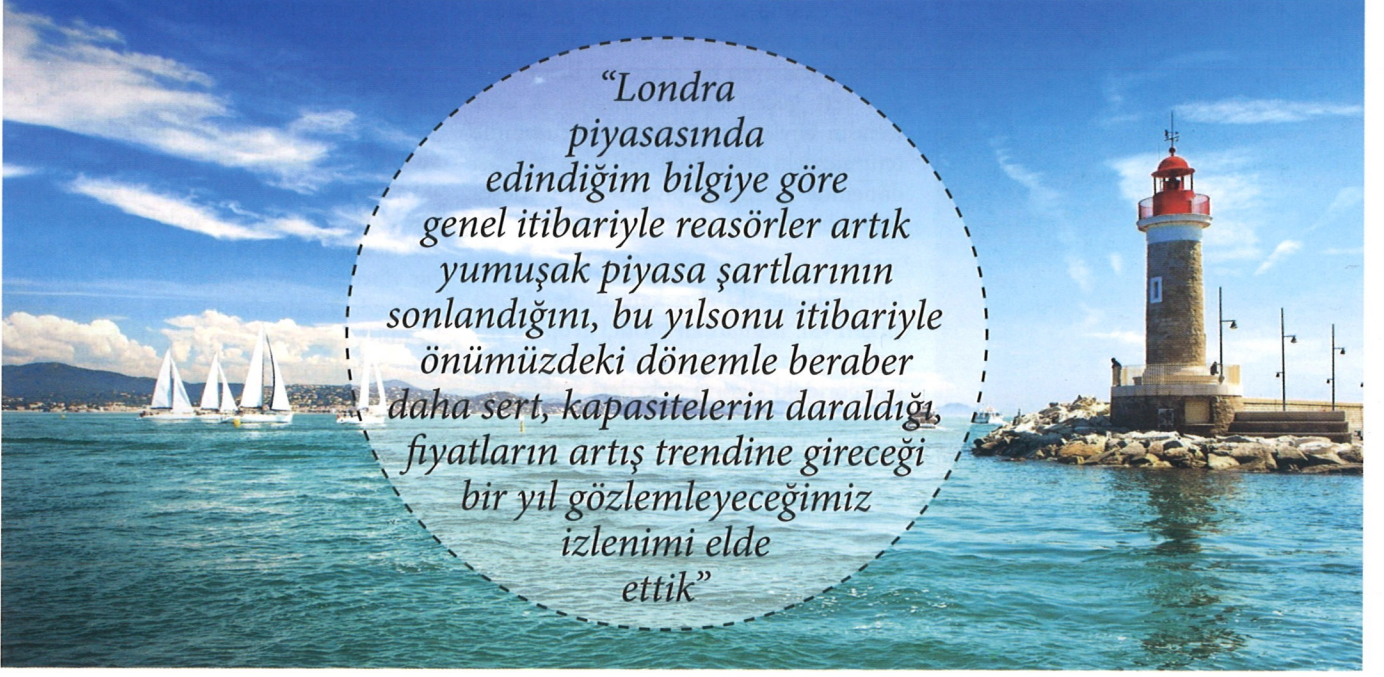
Karlılık oranlarınız ne durumda?

2016 ve 2017'ye baktığımızda kuruluşu takip eden iki yıl zarar etmiştik, son iki yılda ise (2016 ve 2017) artan oranda kar ettik. Aslında bu, hedeflerimize ulaşma noktasında bizi oldukça motive eden bir durum. Üretimimizi de arttırıyoruz. Piyasada kendimize bir yer bulduk. Hatta uluslararası piyasalarda da bu çok sık dile getiriliyor. Yapmış olduğumuz tüm uluslararası temaslarda yabancı reasürans piyasasından, deniz hukukçularından, tekne sigortacılarından kiminle temas edersek edelim duyduğlarımız; Türk P&I'nı Türkiye'de kendisine bir portföy elde ettiği, pozisyonunu gittikçe güçlendirdiği yönünde. Büyüyoruz ve piyasadaki pazar payımızı da arttırıyoruz.

Türk P&I, Türk denizciliğinin hangi ihtiyaçlarını karşılıyor?

Aslında Türk denizciliğini bir piramit olarak düşündüğümüzde ve listeleme yaptığımızda; denizcilik idaresi, denizcilik eğitimi, deniz finansmanı, deniz sigortası, kiralama gibi görülür. Türk P&I'nın sektörümüze katılımıyla birlikte yerli P&I sigortacının önemi gittikçe ortaya çıkıyor. Yerel P&I sigortacısının, yerel gövde sigortacısının, finansman kuruluşunun ve o finansmanı destekleyecek arkada bir sigorta kuruluşunun bulunması anlamında da önemi çok büyüktür. Bunlardan hangisi hangisini takip eder diye sorarsanız aslında denizciliği finanse eden öne çıkmış bir yerli finans kuruluşu maalesef henüz yok. Birkaç finans kuruluşu öne çıkıyor ancak uluslararası ölçekte baktığımızda deniz finansmanı konusunda Alman bankalarının çok öne çıktığını görebiliyorsunuz.

Uzman bir deniz sigortacısının ve güvence altına alınmış deniz rizikolarının finans tarafında olumlu etkileyeceği kanaatimiz var. Dolayısıyla bizim doldurduğumuz boşluklardan bir tanesi aslında şu an gözükmeyen finansman alanında yaratacağımız, bir nevi kaldıraç görevimizin olacağını düşünüyoruz. İkincisi daha pratik, güncel olarak etkileri gözüken Batı standartlarını yerel filomuzla yerel sigortacıların çok yüksek prim ve karşılanamayacak teknik şartlarıyla Türk armatörüne teminat sağlama noktasında biz, daha yerel şartları gözetken ama rizikoyu belli bir periyot içerisinde iyileştirmeye yönelik tavrımızla sigortacılık faaliyetini yürütebiliyoruz. Batı tarzından ziyade yerel olmanın verdiği yerel kanun ve şartlarıyla



"Londra piyasasında edindiğim bilgiye göre genel itibariyle reasörler artık yumuşak piyasa şartlarının sonlandığını, bu yılsonu itibariyle önümüzdeki dönemle beraber daha sert, kapasitelerin daraldığı, fiyatların artış trendine gireceği bir yıl gözlemleyeceğimiz izlenimi elde ettik"

Türk armatörün ihtiyaçlarını karşılıyoruz. Yani Türkiyeli bir işletmeye Batı standartlarında ama Türk kanunlarını sağlayarak hizmet veriyoruz.

"Personelsiz gemilerin yakın bir zamanda denizlerde dolaşacağına inanmıyorum"

İnsansız gemilerin gelişiminin deniz araçları sigortasında büyük değişikliklere sebep olacağı yönünde bazı söylemler yer alıyor. Sizce bu konunun sektöre etkileri ve yansımaları nasıl olacaktır?

Sektör çok hızlı gelişimlere tabi oluyor. Ama teknoloji gelişmelerine baktığınız zaman denizcilikte biraz daha geriden geliyor. Yani kara hayatının 10 yılında yaşadığımız teknoloji etkileşimimiz denize henüz yansımada. Personelsiz bir geminin bizim sonuçlarımıza etkisi nasıl olacaktır diye bakarsak ki ben şahsen personelsiz gemilerin yakın bir zamanda denizlerde dolaşacağına inanmıyorum. Ancak personelsiz gemiler kısa seferlerde uzaktan kumanda ile römorkaj ve pilotların gemilere aktarılması, belki kısa mesafeli yolcu taşımacılığı gibi taraflarda görebiliriz. Öte yandan baktığımızda şu anda insansız yolcu taşımaları kara ulaşımı tarafında başladı. İnsansız taşımlarda risk faktörü vardır. Hata yapanın insan olduğu düşünülse de günümüzde siber tehlikeler artan bir risk olarak ortaya çıkıyor. Siber tehlikeler yine biz sigortacıların gündeminde önemli bir yer teşkil etmeye başladığını belirtmek isterim. Gemilerin bilgi işlemlerinin hacklenmesi sonucunda meydana gelebilecek rizikoları ne düzeyde teminat altına almalıyız? Veyahut bunun teminata

girer ya da girmez konusu bizim insansız deniz araçları konusuna nazaran daha yoğun konuştuğumuz bir konudur. Ancak insansız 100 bin tonluk bir deniz aracının dünya denizlerinde dolaşması noktasına gelebilmemiz için uzun süre üzerinde çalışılması gerekiyor ve bunun zaman alacağı kanaatindeyim. Bu konuya sigorta perspektifinden bakınca insan kaynaklı hatalardan elemine olmuş bir döneme gireceğimiz için sigortacılar olarak lehimize olacağını düşünüyorum. Şöyle ki her tarafı sensörlerle donatılmış insan hatasına imkan bırakmayan, hiçbir zaman uyumayan, 24 saat çalışan, kumanya ihtiyacı olmayan, hastalanmayan ölmeyen bir yapı sigortacılar için birçok rizikonun ortadan kalkması anlamına da gelecektir diye düşünüyorum.

2016 yılında dünya da bir ilki gerçekleştirerek, özel yatında tatil yapanlar için tatil müddetince kişiye özel tasarlanmış 'Yat Trafik Sigortası' ile tüm sorumluluk rizikolarını teminat altına aldınız. Bu konuda şu anda geldiğiniz nokta nedir?

Bizim için bu konu çok önemli. Aslında Türkiye'de özel tekne sahiplerine klasik bir yat teminatı satılıyor. Yani tekne 1985 yılında dizayn edilmiş kurallar ile teminat altına alınmaktadır. Ki aradan geçen onca yılda sorumluluk rejimi tamamen değişti. Artık yat sahipleri personel çalıştırıyor, çevreye ve misafirlerine karşı hukuki sorumlulukları var. Ve tekneler bataabilir, yanabilir veya yanındaki tekneye çarpabilir. Dolayısıyla özel teknesi olup yat trafik sigortası olmayan birisinin denizlerde

rahat rahat gezmesinin mümkün olmadığını düşünüyorum. Bu gibi olaylarda sorumluluk teminatları ya yetersiz ya da hiç bulunmuyor. Türk P&I Sigorta olarak biz bunu yüzlerce milyon dolara kadar olan limitler ile sağlayabiliyoruz. Çok geniş kapsamda ve tüm dünya denizlerinde sağlayabiliyoruz. Türk P&I 1 milyar dolara kadar her bir hadise başına teminat verebilen bir sigorta şirkettir.

İMEAK DTO'da "P&I Perspektifinden Çarter Sözleşmelerine Bakış" konulu seminer düzenlediniz. Bu seminerle neye dikkat çekmek istediniz?

Biz armatörün hukuki sorumluluklarını ve kontratsal sorumluluklarını teminat altına alıyoruz. Armatörlerin de gemi alırken ana amaçları yük taşımak olduğu tartışmasıdır. Taşıyıcı rolünü üstlenirken aradaki sorumlulukları belirleyen kiralama sözleşmeleri vardır. Gemi kiralama sözleşmeleri seferlik veya müddet esaslı, personelli veya personelsiz olarak çeşitlenebilir. Armatörün sorumluluklarını belirleyen bu anlaşmalar imzalanırken bazı noktalara çok dikkat edilmesi gerekiyor. Özensiz yapılan anlaşmalar armatörlerin hukuki sorumluluklarını da arttırıp azaltabiliyor. Amacımız bu noktada armatörlerin dikkatini çekmek ve Türkiye'de bir kaynak eser niteliğinde Prof.Dr. M.Fehmi Ülgener'in hazırlamış olduğu Çarter Sözleşmeleri isimli yayının varlığına işaret edebilmektir. Hedefine ulaşan ve ses getiren bir seminer oldu. Yine farklı konularda sektörü bilgilendirme görevimizi yerine getirmeye çalışacağız.