

USD bazında %50'nin üzerinde büyümeyi sürdürüyoruz

“Biz P&I çalışmalarımıza başlarken ilk 15 yılımızı planlamış ve hedefimize giderken de bu rotaya sadık kalmaya çalıştık. Tabii çizdiğiniz rotanın sizi hedefe götürmesi kadar dış etkenlerde çok büyük önem arz etmektedir. Nasıl ki bir gemi seferi esnasında hem fırtınalar ile karşı akıntılar ile gecikme yaşar bazen aksi de olur olumlu gelişmelerden de etkilenir. Burada kuşkusuz kaptanın öngörülleri çok büyük önem arz etmektedir. Havanın ve denizin durumuna göre rota tashihleri yapmak hedefe sizi bazen daha önce ulaştırabilir” diyen Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker ile bir araya geldik.



Türk P&I Sigorta Genel Müdürü **Ufuk Teker**



Türk P&I'n kurulduğu günden bugüne seyreden gelişimini pazar payı ve müşteri potansiyelleri açısından değerlendir misiniz? Bu gelişim sizce avantajlarınız ve dezavantajlarınız göz önüne alındığında nasıl bir seyir izlemekte?

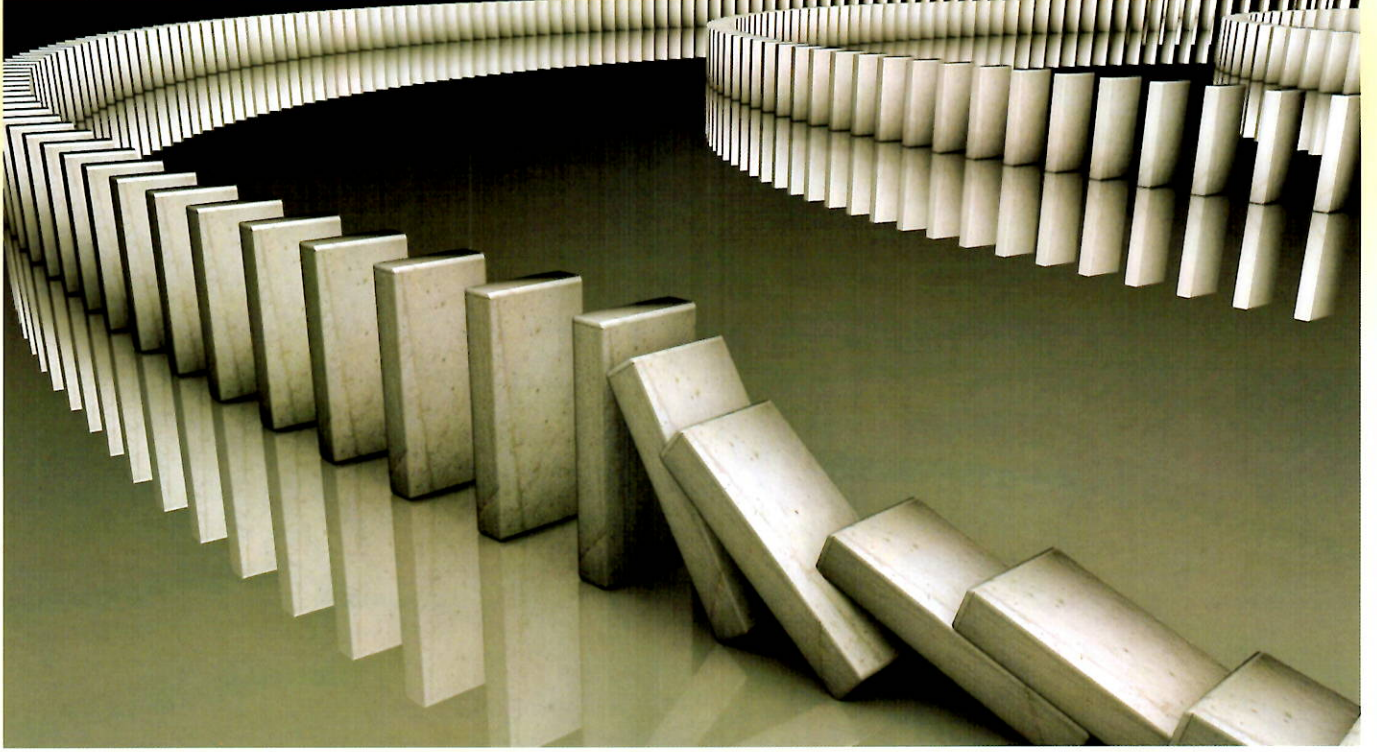
Türk P&I sigorta kuruluşu üzerinden 5 yıldan biraz daha fazla bir zaman geçti. Bu süreçte, bazı açılarıdan bakıldığında çok uzun bir süre olduğunu düşünebiliriz ama bazı açılarıdan bakıldığında ise çok kısa bir süreç olduğu açıktır. Biz P&I çalışmalarımıza başlarken ilk 15 yılımızı planladık ve hedefimize giderken de bu rotaya sadık kalmaya çalıştık. Tabii sizin çizdiğiniz rotanın sizi hedefe götürmesi kadar dış etkenlerde çok büyük önem arz etmektedir. Nasıl ki bir gemi seferi esnasında hem fırtınalar ile karşı akıntılar ile gecikme yaşarsa bazen aksi de olur

olumlu gelişmelerden de etkilenir. Burada kuşkusuz kaptanın öngörülleri çok büyük önem arz etmektedir. Havanın ve denizin durumuna göre rota tavsiyeleri yapmak hedefe sizi bazen daha önce ulaştırabilir.

Bizler Türk P&I ekibi olarak sadece kendi şirket içi işlerimiz ile ilgilenmeyip tıpkı gemi kaptanının hava durumunu okuması örneğine benzer şekilde dünya sigorta piyasasındaki olumlu olumsuz gelişmeleri çok yakından takip ediyoruz. Bu sayede yaptığımız analizler ile Lloyds piyasasında risk kabul iştahının düşmesine paralel olarak kendimize bir avantaj sağlamak için çalışmalarımızı hızlandırdık. Sigortacıların faaliyet göstermeleri için hayati önem taşıyan yıllık anlaşmalar yapmaları gerekmektedir. Kendi müşterilerine teminat sağlarken Reasürans (tekrardan sigortalama) an-

“Bir süreç içerisinde gemilerde birçok düzeneğin otomatikleşmesi ile birlikte insan kaynaklı rizikolar ortadan kalkacak veya en aza inecektir. Ama ben çok yakın gelecekte 100% insansız gemilerin ticari hayatın içerisinde girmesini beklemiyorum”

laşmaları ile sigortacılar kendi risklerinin belli bölümünü paylaşım yolu ile dağıtmaktadırlar. 2019 yılı başında yapmış olduğumuz öngörümüz; armatörlerin bazılarının sigorta teminatı bulmakta zorluk yaşayacağı bir döneme girileceğiydi. Başka bir deyişle soft market (yu-



muşak piyasa) şartları son bulacağını ön gördük ve kendi reasürans anlaşmalarımızı bu duruma göre revize etmeyi başardık. Sonuç olarak ise, beklentilerimiz gerçekleşti. Londra sigorta piyasası daraldı ve çok seçkin armatörler bile teminat bulmakta güçlük çekmeye başladı. Bu sayede de Türk P&I olarak çok seçkin filolara teminat sağlama şansı elde ettik. Şirketimiz uluslararası pazarda teminat sağlama yeteneğine sahip olduktan sonra ise dağıtım kanalları ve portföy çeşitliliğine sahip olmuştur. Sigortacılığın ana ilkeleri olan reasürans ve büyük sayılara ulaşarak riskin dağıtılması ile sonuçlarını etkileyecek pozitif bir gelişim içerisine girmiştir. Gelecek dönemde şirketin uluslararası bir marka olması ve bu anlamda tanıtımının yapılmasını sağlamak üzere ajandamızı revize etmiş bulunmaktayız. Ayrıca uluslararası piyasalarda müşterileri kontrol eden broker firmalar ile yakın ilişkiler kurmak için de zamanımızı yönetmeye başlamış bulunmaktayız.

Yabancı pazarlara girmek gibi bir hedefiniz olduğunu biliyoruz. Bu konudaki çalışmalar nasıl ilerliyor?

Yabancı piyasalara girebilmek adına yoğun hazırlık ve stratejik planlamalar yaptık ve yapmaya da devam edeceğiz.

Ajandamızın önemli bir kısmını bu çalışmalar oluşturmaktadır. Rekabet yaptığımız şirketlerin risk iştahının azalması bize bir avantaj sağladığı açıktır. Biz de bu boşluktan ilerlemeye gayret ediyoruz. Yabancı pazarlarda aktif olmak o pazarların satış kanalları ile doğrudan temas etmek ise tamamı ile ayrı bir operasyon gerektiriyor. Bu konuda çok ciddi ve yoğun çabalarımız olduğunu belirtmek isterim. Türk P&I ekibinin uluslararası alanda tecrübeli kişilerden ve deniz sigortacılığı konusunda ciddi kişisel tecrübeleri olması ise bize ekstra avantaj sağlamaktadır.

Ülkemizde genel anlamda sigorta bilinci pek çok Avrupa ülkesinin hala gerisinde. Bu yüzden de “fiyat” belirleyici etkenler arasında ilk sıralarda gelmekte. Bu denizcilik sektöründe nasıl? Diğer taraftan Türk P&I’nın fiyat konusundaki/prim pazardaki durumu nedir?

Sigorta bilinci arttırmak tek başına bir şirketin yapabileceği bir şey diyemeyiz. Bu konu mutlaka bir devlet politikası olmak zorundadır. Yakın zamanda yolcu taşıyan teknelerde yayınlanması için hazırladığımız bir güvenlik videosunu sigortalılarımıza ücretsiz olarak kullanmaları için sunuyoruz. Amacımız havayolu taşımacılığında yayınlanmak-

“Yabancı piyasalara girebilmek adına yoğun hazırlık ve stratejik planlamalar yaptık ve yapmaya da devam edeceğiz. Ajandamızın önemli bir kısmını bu çalışmalar oluşturmaktadır”

ta olan güvenlik videolarının benzerini deniz taşımacılığında uygulamaya sokarak yolcularımızı deniz aracındayken nasıl davranmaları gerektiği konusunda bilgilendirmeye çalışmaktır. Bu tip bilgilendirme çalışmalarımızı hem kamu menfaati içeren konular ile ilgili hem de profesyonel taşımacılık ile ilgili konularda arttırarak devam ettireceğiz.

Sigortacılıkta ciddi bir SWOT analizi yaptığımızda avantaj ve dezavantajlarımızı listelediğimizde çok köklü ve bilini-
lirliklerinin çok üst düzeyde rakiplerimiz olması bize dezavantaj oluşturmaktadır. Bu aşamada da biz prim avantajı ve sağladığımız servis kalitesini arttırarak açık rekabetin tüm enstrümanlarını kullanmaya gayret ediyoruz.

Diğer bir önemli nokta olan hasar konusuna da değinmek isteriz. Bu konuda şirket yaklaşımınız ve işleyişiniz nasıldır? “Hasarı, beklentisi doğrultusunda karşılanan müşteri memnun müşteridir”den yola çıkarsak kendi müşterilerinizi nasıl değerlendirirsiniz?

Sigortacılıkta ürün risklerin yönetimi ve sonucunda gerçekleşen rizikolar ile ilgili teminat sağlanması ve tazmin işleminin gerçekleştirilmesidir. Sigortacı seçerken ise kreditor bankalar ve uluslararası brokerler genellikle sigortacıların mali durumuna bakarak karar vermeyi tercih ederler. Hatta kurumsallaşmış armatör firmalarda aynı yolu izler ve tutucu bir çizgi sergilerler. Öte yandan sigortacının hasar dosyalarına bakış açısı ve hasar ödeme performansı ise gerçekten önemli olan unsurdur. Bu konuda sigortacının bir şey söylemesine gerek yoktur. Değerlendirme piyasa tarafından yapılır. Benim burada söyleyeceğim tek şey ise yenilemelerimizde %100’e çok yakın bir oranla müşterilerimiz ile devam ettiğimizdir. Ayrıca USD bazında %50 üzerinde yıllık bir büyüme oranını sürdürmeyi başarmış olmamız en önemli göstergedir diyebilirim.

Gelelim denizcilik sigorta ürünlerine. Bize genel olarak zorunlu ve arzuya bağlı sigorta ürünlerinizden bahsedermisiniz?

Özellikle sorumluluk sigortalarının muhatapları ve mağdurlarının üçüncü şahıslar ve çevre olduğunu düşündüğünüz zaman bu konuda zorunluluk olması gerekliliği sonucuna da doğrudan ulaşabilirsiniz. Örnek vermek gerekirse, herhangi bir deniz aracına binen bir yolcu o deniz aracının ne tür bir teminatı olduğunu ve limitlerini kontrol edemez veya herkesin bu kontrolü yapmak istediği bir ortamı hayal ederseniz ortaya çıkacak kargaşayı düşünebiliyor musunuz? O yüzden kamu menfaatini ilgilendiren hadiseleri mecburi sigorta kapsamında teminat altına almak gerekir ve idarelere bu konuda büyük görev düşmektedir. Çevresel etkileri olan deniz hadiseleri çatışma hasarlarında karşı taraflara verilecek zararlar, enkaz kaldırma teminatı, yolculara karşı taşıyanın sorumlulukları ve hatta personelin olası mağduriyetlerinin giderilmesi işletmelerin keyfiyetinde



değildir. Bu teminatlar tamamı ile zorunlu teminat altındadır. Ülkemizde deniz turizm alanı bir istisnai durumdadır ama umarım ki yakın gelecekte bu tarafta da zorunlu sigorta uygulaması en kısa zamanda uygulamaya girer. Zaten var olan kanunlar ve yönetmelikler uygulanır.

Teknoloji ve dijitalleşme hızla gelişiyor. Bu gelişim beraberinde yenilikler doğurduğu gibi ihtiyaçları da değiştiriyor. Denizcilik sigortaları bu değişimden nasıl etkileniyor?

Teknoloji ve dijitalleşme bence çok önemli fakat ticari denizciliğe gelişim hava ve demir yollarına gelişimden daha uzun zaman alıyor. Benim ilk güverte zabıtlık dönemimde göksel seyir yapılırken şimdi kolumuzdaki saatlerde bile GPS mevcut ki bu gelişimin ne kadar hızlı olduğunu

gösteriyor. Bir süreç içerisinde gemilerde birçok düzeneğin otomatikleşmesi ile birlikte insan kaynaklı rizikolar ortadan kalkacak veya en aza inecektir. Ama ben çok yakın gelecekte 100% insansız gemilerin ticari hayatın içerisinde girmesini beklemiyorum. Otonom gemilerin ticari hayata girişi ciddi bir süre alacağı düşüncesindeyim.

Son olarak geleceğe yönelik hedefleriniz neler...

Geleceğe yönelik tek bir hedefimiz; Türk P&I markasının uluslararası alanda bilinen güvenilen ve aranan bir marka olmasını sağlamaktır. Bu hedefe ulaşmak için elimizdekilerin ve eksikliklerimizin tespitini sürekli yapıyoruz. Umarım engelleri tek tek aşarak hedefimize en kısa zamanda ulaşırız.