

30. YIL / 30<sup>TH</sup> YEAR • SUBAT / FEBRUARY 2014

# DENİZ TİCARETİ

Turkish Shipping World Magazine

KAPAK FOTOĞRAFI: MERAL ÇINAR

## MECLİS TOPLANTISINDA ÇEŞİTLİ SORUNLAR TARTIŞILDI VARIOUS ISSUES HAVE BEEN DISCUSSED AT THE COUNCIL MEETING

PROF. DR. REZA ZİARATİ:  
MARIFUTURE 2020  
MARIFUTURE 2020

UFUK TEKER:  
BİZ DENİZCİLERİMİZİ,  
DENİZCİLERİMİZ DE BİZİ DESTEKLEYECEK...  
WE WILL SUPPORT OUR SEAFARERS;  
THEY WILL SUPPORT US BACK...

A. İLKER MBŞE:  
GEMİLERDE YAKIT KULLANIMI  
USE OF FUEL ON SHIPS

KAPTAN ERCAN HACİFETTAHOĞLU :  
67 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYORUZ  
WE EXPORT TO 67 COUNTRIES





## Biz denizcilerimizi, denizcilerimiz de bizi destekleyecek...

Dünya çapında kısıtlı sayıda bulunan P&I sigortacıları arasında yerini alan Türk P&I Sigorta, ulusal ve uluslararası sularda donatan ve işletmecilere yüksek meblağlarda teminat sağlayarak önemli bir boşluğu doldurmayı amaçlıyor. Şubat 2014 tarihinde hizmet vermeye başlayan Türk P&I Sigorta'nın Genel Müdürü Ufuk Teker sorularımızı cevaplayarak, Türk P&I'nın neler hedeflediğini anlattı.



### Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

1992 yılında şimdiki adıyla İstanbul Teknik Üniversitesi Denizcilik Fakültesi Güverte bölümünü bitirdim. Yaklaşık altı yıllık deniz hayatından sonra sigorta sektörüne girmeye karar verdim. O zamanki adıyla Oyak olan, şimdiki adıyla Akso'da çalıştım. Işık Sigorta'da Satış Bölümü Müdürü, sonra da Grup Müdürü olarak çalıştım. O dönem İhsan Kalkavan Yönetim Kurulu Başkanı'ydı ve onun tavsiyesiyle katılmıştım şirkete. Daha sonra deniz sigorta brokerliği alanına yöneldim. 2012'nin sonunda, Barış Tozar'ın gündeme getirdiği projeye Türk P&I macerasına başladık.

### Türk P&I Sigortası'nın kurulması neden önemliydi?

Türkiye'de yabancı kökenli sigortacılar, P&I sigortası satıyorlardı. Piyasamız da buna alışmıştı. Bu sigortacıların bir kısmı dünyada tanınan, bilinen sigortacılarıdır. Bunları bir kenara koyalım lütfen... Bir kısmı da teminatına güvenilemeyen ve arkası görülemeyen şirketlerdir.

Maalesef Türkiye'de sigorta satmalarına rağmen Hazine Müsteşarlığı tarafından bu sigortacıların hiç birinin dataları değerlendirilemiyordu. Dolayısıyla legal otoritenin kontrol edemediği, düzenleyemediği sigortacılar kendilerine bir pazar oluşturup sigorta satıyorlardı.

Ote yandan, Türkiye'nin taraf olduğu uluslararası anlaşmalar nedeniyle denizcilerin bir takım teminat limitlerine sahip olması zorunluluğu ortaya çıktı. Atina Konvansiyonu bire bir kopyalanarak, Türk Ticaret Kanunu'nun içerisinde yer aldı. Deniz taşımacılığında yolcu olarak seyahat ettiğinizde 250 SDR kişi başına alt



## We will support our seafarers; they will support us back...

Taking its place among the P&I insurers, available in limited number around world, Turkish P&I Insurance aims to fill an important gap by providing high-value benefits to shippers and operators in national and international waters. Ufuk Teker, General Manager of Turkish P&I Insurance which started its operations in February, 2014, answered our questions and talked about Turkish P&I's objectives.

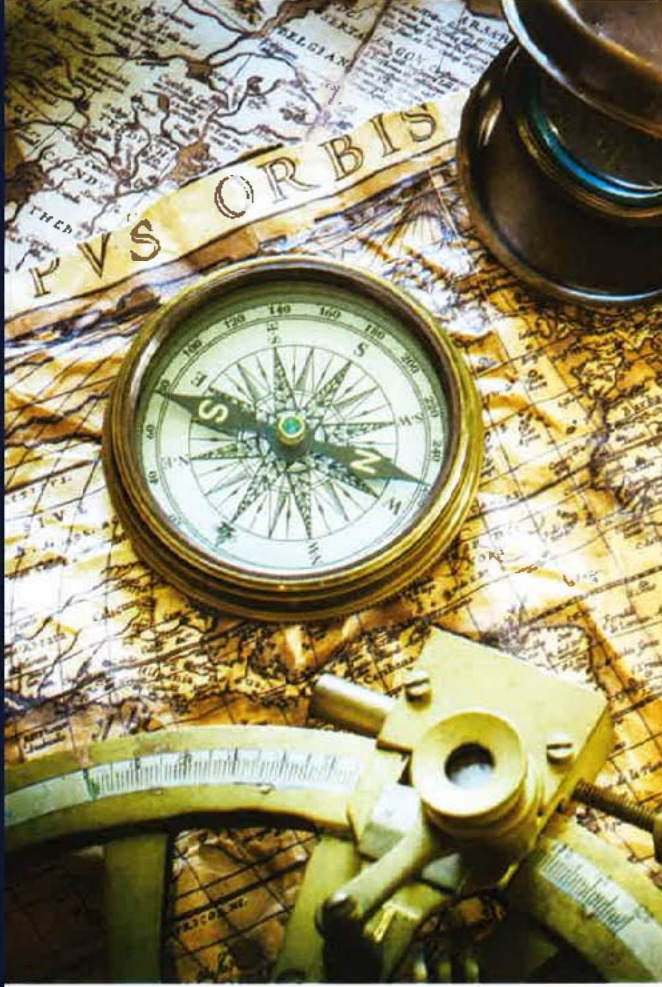
### Can you talk about yourself a little?

I was graduated from Istanbul Technical University, Maritime Faculty, Deck Department in 1992. After a six-year experience in sea, I decided to enter the insurance sector. I worked for Oyak Insurance which is now known as Akso. I served as Sales Department Manager and then as Group Manager at Işık Insurance. İhsan Kalkavan was the Chairman of the Board back then and I participated in the company upon his recommendation. Later, I turned towards to sea insurance brokering area. At the end of 2012, we began our Turkish P&I adventure with the project Barış Tozar brought forward.

### Why was the establishment of Turkish P&I Insurance important?

Foreign origin insurers were selling P&I insurance in Turkey. Our market got used to it. Some of those insurers were globally known. We can put them aside. On the other hand, the other insurers were unreliable and unpredictable. Although they were selling insurances in Turkey, none of those insurers' data could be considered by the Undersecretariat of Treasury. Consequently, insurers that could not be controlled or organized by the legal authority, created a market for themselves and sold insurances. On the other hand, a new obligation came up due to the





limitle sigorta satın almanız gerekiyor. 250 SDR 385 bin Amerikan doları yapar. Boğazda yolcu taşıyan ve 700 kişi kapasiteli bir yolcu motorunun, 280 milyon dolarlık bir sorumluluk limitine ihtiyacı var. Fakat yerli piyasada bunu sigorta edecek bir kurum yoktu. Bunu yurt dışı kaynaklı getiriyorduk. 15-20 yaşındaki gemilere sahip olan işletmeciler bu sigortaya ulaşamıyordu. Ayrıca sigortacının primleri armatörün ödeyeceği seviyenin çok üzerinde oluyordu. O yüzden, o işletmeciler sigortasız hareket etmeyi tercih etti.

#### Türk P&I'nın bu noktada getirisi nedir?

Avrupa'daki P&I hizmetini, yerel kullanıcıların hizmetine sunmak için buradayız. P&I sigortası, üçüncü şahıslara karşı sorumluluk sigortasıdır. Sadece denizcileri ilgilendiren bir sigorta olarak bakmamak gerekiyor. Diyelim ki Bodrum'daki bir teknede yangın çıktı, iki vatandaşımız vefat etti. Onun mirasçıları başvurduğunda hakkını donatana karşı savunacaktır. Çok geniş bir yelpazeyi

international agreements to which Turkey was a party. Accordingly, seafarers would have certain benefit limits. The Athens Convention was copied exactly and included in the Turkish Commercial Code. When you travel as a passenger, you should buy an insurance with a lower limit of 250 SDR per capita. 250 SDR is equal to 385,000 American Dollars. A passenger ferry at Bosphorus with a capacity of 700 passengers needs a 280 million dollars of liability limit. However, there was not an institution to insure this at the local market. We were importing this from abroad. Operators having 15-20 years old ships could not get this insurance. Besides, insurer's premiums were much above the premiums that a ship owner would afford. That is why those operators chose to set with out an insurance.

#### What is the advantage of Turkish P&I at this point?

We are here to serve the P&I services in line with the local user. First, P&I insurance is liability insurance against third parties. It should not be counted as only an insured for seafarers. Let's say that there is a fire in a boat in Bodrum and two people die. When their inheritors apply to the court, they will assert against the shipowner. This covers a wide range of rights. I think it is very important for shipowners to have a P&I insurer against third parties.

#### We see that an important gap is filled with Turkish P&I...

Of course Turkey has become a party to the Bunkers Convention. In terms of fuel and oil on ships, every shipowner has a liability for ships above 1000 gross tonnage. This has become a law in Turkey as well, there are so many conventions that they are far above than an ordinary boat owner could carry. Technically, shipowners' carrying those alone is not possible. There should be an insurer behind them. Turkish P&I aims to fill a gap about this issue. Actually, they are here to support Turkish maritime.

#### It is very important for a mariner country to have P&I. What kind of activities will you perform? Would you tell us about it?

When we had good relationship with Syria, brokers from Southern Cyprus were very active in that region. However, we are also building very good relationships. There was a coaster fleet from Turkey created a coaster market in Syria and started to buy ships. I saw that there was a banking sector in Syria we are not used to. In Turkey, there is a 80-year banking system. There is not a banking system in Syria. 20-30 people come together, collect money and buy a coaster. If a country does not have a proper financial system and an insurance system accordingly, it cannot be truly independent countries.

Turkish P&I insurance fills a great deal of gap. We were completely foreign dependent, are we here as a monopoly? No. We are here to be an alternative instead of foreign monopoly. We will increase the number of insurers. As the first stage, our goal is to insure Turkish flagged ships. Later, we will accept ships

kapsıyor bu... Donatanların üçüncü şahıslara karşı bir P&I sigortacısını yanlarında görmeleri bence çok önemli.

#### Türk P&I ile önemli bir boşluğun doldurulduğunu görüyoruz...

Elbette... En son Bunker Konsanvasyonu'na taraf oldu Türkiye. Geminin üzerindeki yakıt ve yağlarla ilgili, her donatan 1000 grostonun üzerindeki gemilerde bir sorumluluk taşıyor artık. Türkiye'de de kanunlaştı bu. O kadar konvansiyon var ki... Sıradan bir tekne sahibinin taşıyabileceğinin çok üzerinde... Armatörlerin bunları tek başına yüklenmesi teknik olarak mümkün değil. Arkalarında bir sigortacının olması gerekiyor. Türk P&I, bu anlamda bir boşluğu doldurma niyetinde. Türk denizciliğini desteklemek için çıktı aslında.

#### Denizci bir ülkenin P&I'a sahip olması çok önemli... Nasıl bir çalışma yapacaksınız? Anlatır mısınız biraz?

Suriye'le ilişkilerimizin iyi olduğu dönemde, o bölgede Kıbrıs Rum kesiminden brokerler çok aktif faaliyet gösteriyordu. Fakat bizim de çok iyi ilişkilerimiz oluşmaya başladı. Orada bir koster filosu patlaması yaşandı. Yüzlerce gemi satın almaya başladılar. Hatta Türkiye'den armatörler Suriye'de koster pazarı oluşturup gemi satmaya başladılar. Ama Suriye'de bizim alışkın olmadığımız bir bankacılık sektörü olduğunu gördüm. Türkiye'de 40 senelik bir bankacılık sistemi vardır. Suriye'de banka sistemi yok. 20-30 kişi bir araya gelip, para toplayıp bir koster alırlar. Bir ülkenin doğru bir finans sistemi ve buna bağlı bir sigortacılık sistemi yoksa o ülke tam bağımsız, kendi başına hareket eden bir ülke olamaz.

Türk P&I Sigortası çok büyük bir boşluğu dolduruyor. Biz tamamen dışa bağımlıydık bu konuda. Tekel olarak mı geldik? Hayır. Yabancı tekeiline bir alternatif olarak geldik. Sigortacılıma sayısını arttıracamız. Amacımız ilk etapta Türk bayraklı, kabotajdaki gemileri teminat altına almak. Akabinde, Türk menfaatine uluslararası sefer yapan ve 10 bin grostona kadar olan gemileri portföyümüze kabul edeceğiz. Son olarak da Doğu Akdeniz bölgesinde teminat vermeye başlayacağız. Hedefimiz bu. Biz olay başına yarım milyar dolar teminat sağlıyoruz. Bu çok büyük bir sorumluluk limitidir. Öte yandan bu, P&I için ihtiyaç olan bir limitir. Riski olabildiğince küçük paylarla paylaşmak gerekiyor.

#### Nasıl paylaşıyor bu risk?

Sigortacılık dağıtım kanalları, bankalar, kendi acenteleri, broker kanalları olarak üç veya dört kapsamda değerlendiriliyor. Bizim sağladığımız sigorta, sı araçları sigortası olarak vücut buldu. Bizim ayrıca, kasko, yangın

and for the benefit of Turkey and with a capacity of up to 10 thousand gross tonnage. Finally, we start to provide benefits in the Mediterranean Region, that is our objective. We would like half million dollars or more for each incident. This is a very large liability limit. In the old days, it is a necessary limit for P&I. Risk should be shared in small shares as much as possible.

#### How is this risk shared?

Insurance is evaluated in three or four ways. These are insurance distribution channels, banks, their agencies and broker channels. The insurance we provide is vessel insurance.







sigortası yapma gibi bir amacımız yok. Sadece su araçları sorumluluk sigortası satmak üzere kurulduk ve bunu yapmaya devam edeceğiz. Çok özel bir sigorta satıyoruz. 20 yıl önce konuşulan bir olguydu bu ama 20 yıl önce yeterli büyüklükte değildik. Şu an uygun ortamın olduğunu düşünüyoruz. Bu özel sigortayı, bilen insanların dağıtması lazım, sıradan bayilikler vs bunu yapamaz. Doğru bilgilendirme yapmamak, hem bizi hem de donatanı zarara sokar. Sigortaların, profesyonel broker kanalıyla dağıtılmasını düşünüyoruz.

### **Son olarak, nasıl bir mesaj vermek istersiniz?**

Biz 18 Şubat 2014 tarihinde ruhsatlandırıldık ve faaliyete geçtik. Klasik olarak, P&I yenileme tarihi dünyada 20 Şubat'tır, Gestap, Şehir Hatları ve Dentur Avrasya'dan olmak üzere 300'un üzerinde deniz aracını sigortaladık ve teminatımız altına aldık. Bununla ilgili talepler devam ediyor ve çok fazla talep alıyoruz. Bunun bu şekilde devam etmesini umut ediyoruz. Biz denizcilerimizi, denizcilerimiz de bizi destekleyecek...

We do not have any other purposes like motor or fire insurances. We want to sell vessels liability insurance and we will continue to do this. We are selling a very special insurance. This has been discussed for 20 years, but it was not big enough 20 years ago. We think this is the right time. This special insurance should be distributed by experts. Ordinary agencies cannot do this. Without a proper information, both us and shipowners make a loss. We are thinking on distributing insurances through professional broker channels.

### **To conclude, what would be your message?**

We were licensed on February 18, 2014 and started our operations. Classically, P&I renewal date is February 20 in the world. We have insured and secured over 300 vessels including Gestap, City Lines and Dentur Eurasia. There is continuing request for P&I and we are getting too much request. We hope that this will continue in time. We will support our customers; they will support us back...