

"100 yıllık şirketlerle aynı ligde rekabet içinde devam ediyoruz"

- UFUK TEKER

yaptığımız yıllık reasürans anlaşmalarımızı takip eder. Şirketin zafiyete düşüğünü görürse, ek sermayeler ve ek önlemlerle olaya müdahale eder. Gerektiğinde şirketi durdurmaya gidecek kadar katı bir takip yapar. Biz de bir Türk sigorta şirketi olarak bunların tamamına tabiyiz.

- Üst sınır var mı?

Aşina bakarsanız üst sınır var. Armatörlerin sorumluluklarını sınırlayan uluslararası anlaşmalar var. Türkiye'de bu uluslararası anlaşmalara hızlı bir

şekilde taraf oluyor. Bunlar genelde IMO tarafından ilan ediliyor. Ülkemiz de bunlara ilk taraf olan ülkelerden biri. Şu anda denizde sorumluluğu sınırlayan Sınırlama Konvensiyonu ve eklerine, düzenlemelerine de taraf... Mesela İstanbul Boğazında yakın zamanda meydana gelen Vitasprit kazasında vermiş olduğu zarar limitsiz bir sorumluluk değil. Geminin gros tonu, tipi ile hesaplanan bir sorumluluk limiti var. Bütün olumsuzlukların aynı anda olabileceğini düşünerek bir P&I sigorta limiti belirleniyor.

- Türk P&I piyasada diğer sigorta kuruluşlarına karşı rekabet avantajına sahip midir?

- Biz açık bir rekabetle 100 yıllık şirketlerle aynı ligde, aynı prim rekabetiyle müşteri almaya gayret ediyoruz. Hadise meydana gelince de, ana amacımız gereği, hızla ve denizcilik usullerine göre müdahale ediyoruz. Bunu sadece batı Avrupalıların yapabileceği bir iş konumundan çıkartıp, Türkiye'deki bir Türk şirketinin de bunu ne kadar iyi yaptığıni ispat etmek için çok hassas davranışıyoruz. Bir sonraki yıl sigortalılarımızın poliçelerini yenileme oranımız yüzde 95'in üzerinde. Bu oran müşteri

- Is there an upper limit?

- Actually, there's an upper limit. There are international agreements that limit the responsibilities of shipowners. Turkey is quickly becoming party to these international agreements. These are usually announced by IMO. Our country is one of the first countries to join them. Currently, we are party to the Limitation Convention, which limits the responsibility at sea, and to its annexes and regulations. For example, the damage given by Vitasprit in the Istanbul Strait most recently was not covered with unlimited liability. There is a liability limit determined in accordance with the gross tonnage and type of the ship. A P&I insurance limit is set, considering that all adversities may take place at the same time.

- Does the Turkish P & I market have competitive advantage over other insurance companies?

- Under open competition, we strive to attract customers in the same premium competition, in the same league with companies with 100 years of history. When the risk comes true, we are interfering quickly and according to the shipping procedures. We bring this business beyond that it's only done by Western Europeans, prove that also a Turkish company can successfully do it. We have over 95 percent success in our policy renewals over the last year. This is a very obvious indication for our customer satisfaction. Meanwhile, we are proceeding with a growth of

around 50 percent.

- Since it's establishment, has Turkish P & I achieved its targets?

- We're a little ahead of our target. It is our real goal and what I understand from domestication: an established company in Turkey, the registered in the Turkish Trade Registry and carrying out a business which used to be done by the western companies. We did it. We are the first, we are alone. Being alone does not mean that we are a monopoly. Our competitors are hundreds of years old organizations. The point we try to convince the shipowner is, "We are at least as good as they are, our service quality is as high as theirs"

We are doing a lengthy study about how the reputation will occur. For example; one of the most prestigious P & I clubs in the world pays back the receipts to its surveyors in 45 days. We pay it immediately. We gain our dignity, reliability in this way and we want to make it accepted the market. We finance the shipowner in advance advances during the file preparation process. We strive to be with our customers from the moment in which the damage occurs.

We are actually a seedlings planted in the Turkish maritime garden. Our garden's location is clear, here we are. But we want to extend our branches out. We know the life style of the geography that we live in, the commercial life around here. In places of similarity, we started our contacts such as with the countries of the Caspian Sea, the Arab Emirates and the Hormuz Strait. We are not





“ We compete with companies with 100 hundreds of history on the same league”

memnuniyetimiz adına çok belirgin bir göstergedir. Bu arada da yüzde 50 civarında büyümeye ile ilerliyoruz.

- Kuruluşunuzdan bugüne Türk Pandi hedeflerini tutturdu mu?

- Hedefimizin biraz öndeleyiz. Bizim asıl hedefimiz ve benim millilikten anladığım şu; Türkiye'de kurulu bir şirket, Türk Ticaret Siciline kayıtlı ve dünyada sadece batılıkların yapabilmekte olduğu bir işi Türkiye'de yapılabileceğini göstermek. Bunu başardık. İlkiz, tekiz... Tek olmamız, tekel olduğumuz anlamına gelmez. Bizim rakibimiz yüzlerce yıllık kuruluşlar. Armatörü ikna etmeye çalıştığımız nokta, “Biz de en az onlar kadar iyiyiz, onlar kadar servis kalitemiz yüksek”

Reputasyonun nasıl olduğu konusunu kendi içimizde uzun uzun etüt ediyoruz. Örneğin; dünyanın en prestijli P&I kulüplerinden bir tanesi bir sörveyör'üne faturasını 45 günde ödüyor.

Biz hemen ödüyoruz. Bizim saygınlık, güvenirlilik ihtiyacımızı bu şekilde sağlıyoruz ve piyasaya kabul ettirmek istiyoruz. Biz armatörü dosyasını hazırlama sürecinde avanslarla finanse ediyoruz. Sigortalılarımızın hasar olduğu andan itibaren yanında olmaya gayret ediyoruz.

Biz Türk denizciliğinin bahçesine dikilen bir fidanızaslarda. Bahçemiz belli, burada. Ama dallarımızı dışarıya da uzatmak istiyoruz. Bulunduğumuz coğrafyanın yaşam tarzını, buralardaki ticari hayatı biliyoruz. Benzerlik taşıyan yerlerde, Hazar Denizine kıyısı olan ülkelerle, Arap Emirlükleri ile Hürmüz Boğazının içerisinde yerel devletlerle temaslarımız başladı. O konuda çok acele etmiyoruz. Oralarda geçilmesi gereken birçok katman var. Şirketi buna hazırlıyor, çok yoğun çalışıyoruz.

- Yatlara yapılacak sigorta konusunda indirimler söz konusuydu. İlerleme sağlandı mı? Bu konuda neler

in a hurry on that. There are many layers that must be crossed there. We are working very hard.

- There were plans to set discounts on insurance policies for Yachts. Is there any progress made? What are you planning on this matter?

-We gave a carte blanche to the marine tourism sector. There is an enforced Act on this issue. Turkish Commercial Code says; “The vessels carrying 12 passengers and above must have certain guarantees”. It is the job of the authority to ensure the safety of life and property of the passengers on the boat. In this regard, our counterparts at the tourism sector are lobbying with an argument that this is an extra cost and there is no need for it. “We already have an insurance coverage, this protection is enough for us,” they say. It does not reflect the fact. When there is an incident that brings a damage, , the company

or persons operating the boat do not have the possibility to compensate it personally. Since we were founded, we have prepared the substructure of this work. The start for this was given for a couple of times. We insured a few thousand boats. A few days after and they canceled it. This type of compulsory insurance can only take place under the supervision of the Administration. Like the compulsory traffic insurances of cars. In the current status, we made various meetings with sector stakeholders under the moderation of Administration and Chamber of Shipping. We worked on solving the problem in a voluntary basis. We have tried to negotiate on the premiums, but we have not been able to persuade tourism sector on the necessity of the insurance. As a result, we gave them a carte blanche. We have stated that we will be flexible

"İki favori dergim var, birisi SeaNews, diğeri ise Deniz Mecmuası"

– UFUK TEKER

planlıyorsunuz?

- Biz o konuda deniz Turizm sektörüne açık çek verdik. Ortada bir kanun var. Türk Ticaret Kanunu; "12'nin üzerinde yolcu taşıyan deniz araçları belli teminatlara sahip olmalıdır" der. Teknede bulunan yolcunun can ve mal güvenliğini sağlamak otoritenin işi... Bu konuda turizm tarafı ekstra bir maliyet getirdiği ve buna ihtiyaç olmadığı yönünde lobi yapıyor. "Bizim bir sigorta teminatımız var bu koruma bize yeterlidir" diyor. Bu gerçeği yansıtıyor tabii... Tazminat doğuran hadiseler olduğunda tekneleri iştenen firma veya şahısların bunu şahsen karşılama gibi bir imkânı yok. Biz kurulduğumuzdan beri bu çalışmanın alt yapısını hazırladık. Bir iki defa startı verildi. Biz birkaç bin tekneyi sigortaladık. Birkaç gün geçti geri dönüp iptal ettirdiler. Bu tarz zorunlu sigortalar idarenin denetlemesi ile olur. Arabaların trafik sigortaları gibi... Biz şu ana kadar ki



düzende, bakanlık ve DTO aracılığı ile sektör paydaşları ile defalarca bir araya geldik. Gönüllülük esası ile çözülmlesi noktasında çalışmalar yaptık. Primler üzerinden müzakere etmemeyi denedik ancak sigortanın gerekliliği konusunda turizm tarafını ikna edemedik. Sonuç olarak biz onlara açık çek verdik. Rakamlar vadeler ve primler konusunda esneklik yapacağımızı, sektörü destekleyeceğimizi belirttik. Hazır olunca gelin açık çek üzerinden sizin istediğiniz şartlarda anlaşız dedik. Şu anda yatlarda bir sigortalama yok. Münferit yurtdışı sefer yapanlar alıyorlar. Çünkü Avrupa Birliği ülkelerine sefer yapılıyorsa bu poliçe

on prices, payment terms and premiums, and we will support the sector. Come when you are ready, we negotiate on the grounds in which you set the terms and conditions, we told them. There's no insurance on yachts right now. For individual trips abroad insurance is bought. Because this policy is essential if the European Union countries are being expedited. I believe this issue will set on the right track by time.

- Will the TV programs and press meetings continue?

- These were the programs sponsored by Turkish

Insurance Association. I think we will continue. In fact, I think that our industry is not appropriately takes place in the national media. We talk and debate in our own closed circle, but we cannot take place in the national media until there is an accident or an extraordinary situation. This must change.

We are now doing a program for amateur yachters. We are preparing a series of informative videos. In fact, we are creating a kind of educational archive. Seafaring can not be compared to driving. Seafaring requires a number of extra disciplines. This study will not be limited

şart... Ülkemizde de zamanla oturacağına inanıyorum.

-TV programları ve basınla buluşmalar devam edecek mi?

-O programlar, Türkiye Sigortalar Birliği sponsoru olduğu çalışmalar. Devam ederiz diye düşünüyorum. Aslında, sektörümüzün ulusal medyada gereği kadar yer almazıdığını düşünüyorum. Kendi kapalı çevremizde konuşup tartışıyoruz ama ulusal medyada olağanüstü bir durum, bir kaza olmadan yer alamıyoruz. Bunun değişmesi lazım.

Biz şimdi amatör yatçularla ilgili bir program yapıyoruz. Seri halinde bilgilendirici videolar hazırlıyoruz. Aslında bir nevi eğitim arşivi oluşturuyoruz. Denizciliği araba kullanma seviyesine indirmemek lazım. Denizcilik bir takım disiplinler gerektiriyor. Bu çalışma sadece yatçıları da kapsamayacak. Türk limanlarında taşınan yükleri tek tek ele alıyoruz. Her bir yük nasıl taşınır, özellikleri nelerdir, bağlama gereken yükler, ne tür hasarlarla karşılaşılır, taşıma sözleşmelerinde neler olması gereklidir vs. şeklinde bir çalışmamız da arkadan geliyor. Bütün bunlar bizim için doğrudan ticari değil ama bir P&I kulübün bu tarz bir bilgi havuzu, arşivi olması da gerekiyor. Saygınlığı buradan geçiyor.

-Son olarak hobilerinizden söz edelim. Ve tabii, sizin eklemek istedikleriniz varsa...

-Bu soru ile beni en zayıf yerimden vurdunuz. Maalesef bırakın hobi için zaman ayırmayı bazen aileme bile vakit ayıracak

zaman bulamıyorum. Ama ne yapmaktan hoşlandığımı sorarsanız, ben yakın dönem tarihi ve hadiselerini farklı açılarından ve bilimsel çalışmalar üzerinden incelemekten çok haz alıyorum. Okuyacak bir şey seçerken romanlardan ziyade belli düzeyde bilgi edineceğim yayınıları tercih ediyorum. Birde yelken sporu konusunda bir tutkum var.

- SeaNews Dergisi'ni takip edebiliyor musunuz? Derginiz hakkında düşünceleriniz neler?

-Denizcilikle ilgili iki favori dergim var. Bir tanesi SeaNews. Bir de Deniz Mecmuasını beğeniyorum, araştırmaları ve deniz tarihi noktasındaki özellikli yazıları var. Sizin oluşturduğunuz bu portreleri ilgiyle takip ediyorum. Sektörün, kendi adına bir şeyler ortaya koymuş insanların detaylı bir şekilde ortaya koymaya bayılıyorum. İstikbal ailesinin dokunuşları hissediliyor. Cahit Kaptanın mesleğe bakış açısı, tavrı ve çalışmaları takdire şayandır. Herhangi bir işin detaylarıyla ele alınması ki bunu sizin derginizde de net olarak görüyorum, detaya giriyorsunuz, konuları kısaltarak ana başlıklar halinde değil de detayla ilgileniyorsunuz, bu çok hoşuma gidiyor. Ayrıca İngilizce olması merak eden yabancıların dergiyi eline aldığımda bizler hakkında bilgileri kaynağından ve doğrudan ulaşmasına aracılık ediyor. Bu bence sektörümüzü tanıtmak ve uluslararası temsil etmek adına çok önemli bir husustur.

- Çok teşekkür ederiz, röportaj için ve bu güzel değerlendirmeleriniz için de. Çalışmalarınızda başarılar dileriz. ■

with yachters only. We study the cargoes carried in Turkish ports type by type. Another study will follow in which we concentrate on how should each type of cargo carried, what are the characteristics, cargoes that require lashing, what kind of damages are encountered, what should be in cargo contracts, etc. All of these do not have a commercial value at all, but a P&I club needs to have such an information repository, an archive. It gains the reputation in this way.

- Let's talk about your hobbies. And, of course, if you want to add ...

- With this question, you shot me from my weakest spot. Unfortunately, I do not have the time to spare time for hobbies, even time to take a break. But if you ask me what I like to do, I am very pleased to study the recent history and traditions from different angles and scientific studies. When choosing something to read, I prefer publications that I will learn to some extent from novels. There is an enthusiasm about sailing sport.

- Can you follow the SeaNews Magazine? What are your impressions about it?

- I have two favorite journals in maritime fora. One of them is SeaNews. I also like the Deniz Mecmuası, have researches and featured articles on sea history. I read the portraits you cover on every

"Two magazines are my favourites: one is SeaNews, the other is Deniz Mecmuası"

- UFUK TEKER

issue. I love your way of introducing the successful individuals of the sector in detail which has created a difference in their section of business. The touches of the İstikbal family are felt. Captain Cahit's view of the profession, his attitude and his work are worth appraisal. Any work is handled in detail, which I see clearly in your magazine, you go into detail, not in the main titles by shortening them. In addition, it is also in English and this enables the interested foreigners to learn about us at the first hand. I think this is a very important opportunity in order to promote our industry and to represent it in the international arena.

- Thank you very much for the interview and for your good remarks. We wish you success in your work. ■