

A NEW ERA BEGINS WITH TURKISH P&I

TÜRK P&I İLE YENİ BİR DÖNEM BAŞLIYOR

Turkish P&I was a project negotiated for almost 15 years but had not been implemented till recently.

Finally it was activated in February 2014, thanks to a public - private partnership, and it moves at a rather fast pace for the last six months.

Yaklaşık 15 yıldır konuşulan ama yakın zamana kadar hayata geçirilemeyen bir projeydi, Türk P&I sigortası. Sonunda 2014 Şubatında kamu ve özel sektör ortaklığıyla aktive edildi, 6 aydır da oldukça hızlı yol alıyor.

In Turkey, indemnity insurance with regard to maritime vessels is included in the list of insurance services that can be procured from abroad based on an exception clause as provided in the insurance law. In case you own a vehicle with a Turkish license plate or a residence, an office within the territories of Republic of Turkey you have to get them insured in Turkey. Yet, you may procure insurance for maritime vessels from abroad. However, one can reasonably claim that by establishment of Turkish P&I Insurance Co. a new era has begun in Turkey, which previously had substantial external dependency in maritime insurance.

We interviewed with General Manager Ufuk Teker on the profile, objectives, and future of the company.

As far as the Turkish maritime sector is concerned, multi-partnered enterprises do not last long, unfortunately. What makes Turkish P&I insurance company exceptional that having been established upon partnership of three public and three private sector companies, the enterprise will be long-running or will not suffer controversies due to privileges provided to 'relatives' in the management?

In the course of making the statute of the company no preference shares, or partners, or preference articles were included in the articles of association of the company. But the public and the private sector represent respective shares of 50 percent. The public side is comprised of three insurance companies, namely Ziraat, Güneş, and Halk Sigorta, and the private sector side is comprised of Omur Marine, Vitsan A.Ş., and Metropole Denizcilik Company, all holding equal shares. Pursuant to the insurance law, share transfers over 10% are subject to prior Treasury Undersecretariat approval in insurance companies. Therefore sales action is not possible in insurance companies. As a matter of fact, since Turkish P&I company was compulsorily established in order to fill in a gap in Turkey, I think the enterprise will live long. In fact the partners are from

Türkiye'de deniz araçları ile ilgili sorumluluk sigortası, sigorta kanunundaki bir istisna maddesine dayanarak yurt dışından temin edilebilir sigortalar arasında yer alıyor. Türk plakalı bir aracınız ya da T.C. sınırları içinde bir eviniz, işyeriniz vs. varsa bunları Türkiye'de sigortalatmak zorundasınız. Deniz araçlarına ilişkin sorumluluk sigortasını ise yurt dışından temin edebilirsiniz. Ancak, Türk P&I Sigorta A.Ş.'nin kurulmasıyla, önceleri deniz sigortacılığı konusunda büyük oranda dışa bağımlı olan Türkiye'de artık yeni bir döneme geçildiğini söyleyebiliriz.

Genel Müdür Ufuk Teker'le şirket profili, beklentileri, hedefleri ve geleceğiyle ilgili sohbet ettik.

Özellikle Türk denizcilik şirketlerinde çok ortaklı yapının sürdürülebilmesi maalesef pek mümkün olmuyor. 3 kamu ve 3 özel sektör firmasının ortaklığıyla kurulan Türk P&I sigorta şirketinin nasıl bir ayrıcalığı var ki, bu şirket uzun soluklu olup yürüyebilecek ya da yönetim içerisinde yakınlara tanınacak ayrıcalıklar dolayısıyla sıkıntılar yaşamayacak?

Şirket ana tüzüğü oluşturulurken hiçbir imtiyazlı hisse, ortak ya da imtiyaz maddesi ana sözleşmenin içerisine katılmadı. Kamu da, özel sektör de %50'şer hisseyi temsil ediyor. Kamu tarafında; üç devlet sigorta şirketi Ziraat, Güneş ve Halk Sigorta ile özel sektör tarafında; Omur Marine, Vitsan A.Ş. ve Metropole Denizcilik şirketlerinin hepsi eşit oranda paylara sahip. Sigorta kanununa göre, sigorta şirketlerindeki %10'u aşan hisse devirleri Hazine'nin onayına tabi. Dolayısıyla satış keyfiyeti sigorta şirketlerinde mümkün değil. Bir de zaten Türkiye'deki bir eksikliği tamamlamak adına zorunlu olarak yapılan bir oluşum olduğumuz için, uzun soluklu olacağımızı düşünüyoruz. Aslında ortakların siklet farklılığı var. Birbirlerini bulabilecek siklette değillerdi, oluşturulmuş panelde bir araya geldiler. Her birinin arkasında kendi bankası olan kamunun sigorta şirketleri ve kamuya göre daha küçük duran ama bilgi ve sigortacılık birikimi ile açığı kapatan özel sektör tarafı... Çok değişik bir ortaklık yapısı oluşturuldu.

different weight categories. They were not in a position to find each other; they were brought together in a panel. The public insurance companies each backed by own banks and the private companies of relatively lower-scale yet with higher knowledge and experience in insurance... A quite atypical partnership structure we have here!

In Turkey, now the fleet is bigger, thus there is a more adequate premium volume. Furthermore due to the international treaties to which we are a party and the new requirements of the Turkish Code of Commerce, the limits of the insurance requirements regarding maritime and land passenger transportation were increased. Therefore the need for a domestic P&I company has become evident. Turkish P&I is a fixed premium based company; it is not a pool club, and it was established in accordance with the laws insurance legislation in Turkey.

In order for the insurance companies can continue with their operation they must have reinsurance support. Here we work with reassures, experts of the P&I insurance. In other words, apart from the trade registry partnership, we are in close dialogue with two separate UK-based P&I Clubs in the sense of business partnership. We take advantage of the reinsurance pools as established by both Standard and Shipowners P&I Clubs for us.

What is the nature of your agreement with these UK-based clubs?

These kinds of agreements are annual-based. The assessment thereof will be made at the end of the three-year period. Since insurance business is a statistical discipline, short periods may not render true results. It is inevitable for Turkish P&I to increase its market share gradually and grow in such a market as Turkey, where local maritime business grows each and every day and population is quite intense. Therefore, in that sense to become a foreign partner of Turkish P&I is important.

So what is the quota of each Club per incident?

Half a billion dollars... Both Clubs operate in separate segments; they work in different layers, and provide us with a capacity of 500 million dollars each in their respective segments for now. This is a rather high capacity and meets our needs for the time being. Nevertheless in certain vessel types we need a coverage limit of one billion dollars. We have already begun working on it. Despite only a short time past since our establishment, we already have started planning second and even third developmental phases of our company. Naturally, in this process not only the operation of the company but also the pressure of the market on us to certain directions and raising demands will be very important.

Can you provide us with more insight into the segments you are dealing with?

Our prioritized objective is to ensure that all Turkish-flagged sea vessels on cabotage dealing especially with passenger transportation without indemnity insurance against third parties are covered.

Excluding the agricultural vehicles, almost 90% of land vehicles are covered by compulsory traffic indemnity insurance. On the

Türkiye'de şu anda filo daha büyük, dolayısıyla daha yeterli bir prim hacmi var. Ayrıca taraf olduğumuz uluslararası anlaşmalar ve Türk Ticaret Kanunu'nun yeni uygulamaları sebebiyle deniz ve yolcu taşımacılığı ile ilgili sigorta bulundurma mecburiyet limitleri arttı. Böylece yerli P&I şirketine ihtiyaç iyice kendini gösterdi. Türk P&I sabit prim esaslı bir şirket, havuz kulübü değil ve Türkiye'deki sigortacılık mevzuatına uygun bir şekilde kuruldu.

Sigorta şirketlerinin faaliyetlerini devam ettirebilmeleri için tekrardan sigortalama/reasürans desteğini bulundurmaları gerekiyor. Biz bu noktada konuya hakim P&I sigortası yapan reasürörlerle çalışıyoruz. Yani ticaret sicil ortaklığının dışında, iş ortaklığı anlamında İngiltere'de kurulu 2 ayrı P&I kulüple de çok iyi diyalog halindeyiz. Standart ve Shipowners P&I Kulüplerinin her ikisinin de bizim için oluşturdukları reasürans havuzundan besleniyoruz.

İngiltere merkezli bu kulüplerle anlaşmalarınız nasıl?

Bu tarz anlaşmalar yıllık bazda yapılıyor. Değerlendirmesini ise ilk 3 yılın sonunda yapacağız. Sigortacılık istatistik bir konu olduğu için, kısa süreler doğru sonuçlar vermeyebiliyor. Türkiye gibi yerel denizcilik her geçen gün büyüyen, nüfusu oldukça yoğun olan bir pazarda, Türk P&I'nın pazar payını gittikçe arttırması ve büyümesi kaçınılmaz. Dolayısıyla yurt dışında bizim partnerimiz olmak da bu anlamda önemli.

Peki, olay başına her birinin kotası ne kadar?

Yarım milyar dolar. İki kulübün de çalıştığı segmentler farklı, kat-



Ufuk Teker



other hand, the same ratio is around 10%, when it comes to the sea vessels. I think that to offset this imbalance to some sort of balance should be our main mission. This is our first goal. Our second goal is to provide the sea vessels of Turkish interest with indemnity insurances, P&I insurances.

The New Turkish Code of Commerce clearly set the liability limits regarding the passenger transportation. The passenger transporters are required to carry passengers as covered under indemnity insurance at specified limits. For example, a transporter with a 100-passenger capacity should have an insurance coverage of 250,000 SDR per passenger, per incident, which amounts to a total of TL 800,000.

How do you arrange your operations?

For the time beings we accept offers via brokers, not directly. This is because of the fact that we work only in a very specific field as P&I insurance, at least for now. It is not easy to survive for an agency to sell only this. That's why we tend to work with brokers, who are experts of the field, who can accurately guide and raise the awareness of the policy holders. We need to receive the customer and the information readily in order we can reach high volumes. Otherwise, if we try to handle each and every operation via Turkish P&I, we would lose time.

How do the brokers provide services?

In Turkey, there are nearly a hundred neutral broker companies, duly authorized and licensed by the Undersecretariat of Treasury. They provide services via their large and expert staff. We currently work with 13 of them, which are actively specialized in maritime. We have designed our information technology system so as to involve some information forms to be filled in by brokers. Therefore, such parameters that which coverages, at

manlar halinde çalışıyorlar ve her biri kendi çalıştığı segmentte bize şu an için 500'er milyon dolarlık bir kapasite sağlıyor. Bu oldukça büyük bir kapasite ve şimdilik bizim ihtiyaçlarımızı karşılıyor. Ama belli gemi tiplerinde 1 milyar dolar teminat limitine ihtiyaç var. Bunun çalışmalarına da halihazırda başladık. Kurulmamızdan bu yana çok kısa bir zaman geçmesine rağmen, şirketin gelişim süreci ile ilgili ikinci, hatta üçüncü fazlarının planlamasına başlamış durumdayız. Tabii bu süreçte, şirketin çarklarının dönme-ye başlamasının yanı sıra, piyasanın da bizi belli bir yöne doğru baskılaması ve belli taleplerde bulunması son derece önemli.

Hitap ettiğiniz segmentler konusunu biraz açar mısınız?

Bizim öncelikli hedefimiz; kabotajda çalışan ve yolcu taşımacılığı başta olmak üzere, deniz tarafında 3. şahıslara karşı mali mesuliyet sigortası olmayan, Türk bayraklı hiçbir deniz aracının kalmasını sağlamak.

Tarım araçlarını dışarıda bırakırsanız, karadaki araçların %90'a yakınının trafik sigortası, yani kara araçları zorunlu sorumluluk sigortası var. Ama denize döndüğünüzde aynı oran %10'lar mertebesinde. Bu dengesizliği bir denge noktasına getirmek bizim ana görevimiz diye düşünüyorum. Birinci hedefimiz bu. İkinci hedefimiz de Türk menfaati olan deniz araçlarına mali sorumluluk sigortalarını, P&I sigortalarını sağlamak.

Yeni Türk Ticaret Kanunu'muz yolcu taşımacılığı ile ilgili sorumluluk limitlerini çok net biçimde belirlemiş durumda. Yolcu taşıyanların, bu limitlerde sigortalı olarak yolcu taşıma zorunluluğu var. Örneğin 100 kişi kapasiteli bir yolcu taşıyanının, her bir olay için yolcu başına 250,000 SDR, ki bu da 800,000 TL'ye karşılık geliyor, toplamda 80 milyon TL'lik bir sigorta teminatına sahip olması gerekiyor.

Çalışma biçiminizi nasıl şekillendirdiniz?

Şu anda direkt değil, brokerler üzerinden iş kabul ediyoruz. Bunun nedeni de bizim en azından şimdilik sadece P&I sigortası gibi son derece spesifik bir konuda çalışıyor olmamız. Acentenin yalnızca bunu satarak mevcudiyetini sürdürmesi pek kolay değil. O yüzden konuya hakim, sigortalıyı doğru bir şekilde yönlendirip, bilgilendirebilecek brokerlerle çalışıyoruz. Bize müşterinin ve bilgilerinin hazır bir şekilde gelmesi gerekiyor ki yüksek adetlere ulaşabilelim. Aksi takdirde her işi Türk P&I üzerinden yapmaya kalkarsak vakit kaybı yaşarız.

Brokerler nasıl bir yapıda hizmet veriyor?

Türkiye'de yaklaşık 110 adet Hazine tarafından yetkilendirilip, lisanslandırılmış tarafsız broker firma var. Kendi geniş, uzman ekipleriyle hizmet veriyorlar. Biz şu anda aktif olarak uzmanlık konusu denizcilik olan 13 tanesiyle çalışıyoruz. Bilgi-işlem sistemimizi brokerlerce doldurulacak bir takım bilgi formlarını içerecek şekilde tasarladık. Böylece hangi teminatların, kaç TL limitlerle alındığı, çevre kirliliği, personel, enkaz kaldırma teminatı gibi kesinlikle alınması gereken ana teminatların kontrolü sağlanıyor. Olması gereken limitlerle doğru poliçe satılması bizim için çok önemli.

Bir gemi enkaz haline gelirse ve P&I sigortası olmasına rağmen enkaz kaldırılmıyorsa bu ülke menfaatine aykırıdır. Çevre kirliliği oluştuğunda P&I poliçesi göstermelik bir poliçe olmamalı, çevre kirliliği ile ilgili rizikolar karşılanmalı. Yolcu taşıyan bir deniz aracında yolcu sorumluluğuyla ilgili Türk Ticaret Kanunu'na

which limits, and the main coverages that have to be collected as environmental pollution, personnel, wreck removal coverage etc. can be controlled. It is very important for us to sell true policies with exact limits.

In case a ship becomes wreckage, and the same could not be removed despite it was covered by P&I insurance, this is against the interests of the country. When environmental pollution occurs, P&I policy should not be perfunctory, it should cover the risks associated with the environmental pollution. A sea vessel dealing with passenger transportation should be covered with passenger indemnity insurance at true limits in accordance with the Turkish Code of Commerce. This is what we are doing.

What are you activities regarding transit?

For us, this issue is like a doctoral thesis, and is rather comprehensive; it includes environment, emergent intervention, and pollution removal. Furthermore, there is the issue of vessels that transit with inappropriate limits and that the vessels visiting Turkish ports are required to hold insurance coverages. You may know, the vessels above 300 GRT must present a P&I insurance policy if they enter into Turkish ports. Here the auditing criteria must be very detailed. Many factors must be considered: The authenticity of P&I insurer; if the premiums were paid and the policy had a valid coverage; if the coverage limit is compliant with the limit as specified with the international conventions, or in case of wreckage, if the coverage limit is sufficient to meet the expenses associated with the removal of wreck and cleaning of pollution, etc. We have been precisely observing such issues until now. This is because of the fact that to prepare an arrangement on vessels visiting Turkish ports and transiting is not an easy task. Exact phases should be completed. As a national P&I we are planning to do our best to fill in this gap.

There are 152 sunken wrecks in Turkish territorial waters. Wreck removal costs are quite serious. Unless covered under insurance and separately budgeted no one can afford this cost and it would be a devastating burden on the shoulders of the state. The most appropriate and modern method is that ships are insured, policy holders pay their premiums, and the insurers do what is necessary.

How can you describe your advancement?

The renewal date of P&I insurances is February 20th. We have commenced work on February 18th afternoon and until today we have covered approximately 400 sea vessels. The Mostly passenger transporter sea vessels... Our customers include İDO, Şehir Hatları İşletmesi, Dentur Avrasya, Kıyı Emniyeti, Gestaş and Medmarine. Our short term goal is to cover 2,000 Turkish-flagged sea vessels. For the time being there are 13,050 Turkish-flagged sea vessels in Turkey; 7 - 8 thousand of which are fishing boats and other small vessels that are out of coverage criteria, and 2 - 3 thousand of which are sea vessels actively involved in commerce. Our priority is to cover the sea vessels, which operate under conditions in which victimhood may occur. After the New Year we hope to commence providing services to sea vessels with international cruises, including owners of coasters up to 10,000 GRT. ☒

Our short term goal is to cover 2,000 Turkish-flagged sea vessels. For the time being there are 13,050 Turkish-flagged sea vessels in Turkey.

Kısa vadeli hedefimiz Türk bayraklı olan 2,000 civarındaki deniz aracını sigorta etmek. Şu an Türkiye'de Türk bayraklı olan 13,050 adet deniz aracı mevcut.

uygun doğru limitlerle yolcu sorumluluğu sigortası olmalı. Biz bu yönde teminat sağlıyoruz.

Transitle ilgili çalışmalarınız nedir?

Bu konu bizim için bir doktora tezi gibi ve oldukça kapsamlı. Onun içerisinde çevre konusu, acil müdahale planı ve kirliliğin ortadan kaldırılması var. Ayrıca uygun olmayan limitlerle Boğazları geçen ya da Türk limanlarına gelen gemilerin teminat sahibi olma zorunlulukları var. Biliyorsunuz, 300 grt'yi aşan gemiler Türk limanlarına geldiği takdirde bir P&I sigorta poliçesi sunmak zorundalar. Burada denetleme kriterlerinin çok detaylı olması gerekiyor. P&I sigortacısının gerçekliğinden primlerin ödenip, poliçenin geçerli bir teminata sahip olup olmamasına; teminat limitinin uluslararası konvansiyonların belirlediği limite uygunluğuna veya muhtemel bir enkaz haline gelme durumunda, enkazın kaldırılması ve çevrenin temizlenmesi ile ilgili masrafları karşılayabilecek bir limitte olmasına kadar pek çok konunun değerlendirilmesi gerekiyor. Biz şu anda bu konuları hassasiyetle gözlemliyoruz. Çünkü Türk limanlarına uğrayan ve transit geçen gemilerle ilgili bir düzenleme yapmak öyle basit bir konu değil. Doğru aşamaların geçilmesi gerekiyor. Milli bir P&I olarak bu boşluğun doldurulması adına da elimizden geleni yapmayı planlıyoruz.

Türkiye karasularında çıkarılmamış 152 batık var. Batık çıkarma maliyetleri çok ciddi. Sigorta kapsamında olup, ayrı bütçelendirme yapılmadıkça kimse bu maliyeti kaldıramaz ve devletin sırtında bir kambur oluşturur. Gemilerin sigortalı olması, muhataplarının primini ödemesi ve sigortacıların da gereğini yerine getirmesi en doğru ve en modern yöntem.

Bugün itibarıyla ne kadar bir yol aldınız?

P&I sigortalarının yenilenme tarihi 20 Şubat'tır. Biz 18 şubat öğleden sonra çalışmaya başladık ve bugüne kadarki süreç içerisinde, yaklaşık 400 deniz aracını teminatımız altına aldık. Yoğunluk yolcu taşıyan deniz araçlarında. İDO, Şehir Hatları İşletmesi, Dentur Avrasya, Kıyı Emniyeti, Gestaş ve Medmarine müşterilerimiz arasında. Kısa vadeli hedefimiz Türk bayraklı olan 2,000 civarındaki deniz aracını sigorta etmek. Şu an Türkiye'de Türk bayraklı olan 13,050 adet deniz aracı mevcut. Bunun 7-8 bini balıkçı ve diğer küçük sigorta yapılabilir kriterin dışında olanlar, 2-3 bin civarı da aktif olarak ticaret yapan deniz araçları. Önceliğimiz, mağduriyet oluşabilecek konumda faaliyet gösteren deniz araçlarını teminat altına almak. Yılbaşından sonra da uluslararası sefer yapan deniz araçlarımızda 10,000 grt'ye kadar olan koster armatörlerimize de hizmet vermeye başlamayı ümit ediyoruz. ☒