

ANAHTAR

NO 32

FUZUL HOLDİNG'İN ÜCRETSİZ YAYINIDIR.

MAYIS-HAZİRAN 2025



YAPAY ZEKÂDAN GERÇEK HAYATLARA:
**FUZUL, YENİ BİR FİNANS
DÖNEMİ BAŞLATIYOR**

 fuzul

5 ayda arabamı aldım.

Herkese Fuzul lazım.



fuzul

yeni bir finans





KEFİLSİZ!

FAİZSİZ!

444 63 13 | fuzulev.com



10 | Her İki Dakikada Bir
Teslimat Yaptık



12 | Sürdürülebilirlik, Bizim İçin
Bir İş Modelinden Öte Geleceğe
Olan Sorumluluğumuzdur



16 | Tasarruf Finansman Sektörü
Regülasyonla Güçleniyor



18 | Geleneksel İşin Geleceği,
Teknoloji Refleksiyle Şekilleniyor



24 Toprakdan Yatırıma, Yatırımdan Yuvaya: Fuzul Toprakdan



30 fzlPLUS: Yerli Güçle Müşteri Deneyiminde Yeni Dönem



40 Fuzul, Sektörün İlk Yapay Zekâ Tabanlı Reklam Filmi ile "Yeni Bir Finans" Dönemini Başlatıyor



62 Mücadele Ruhu ve Aile Bağlarıyla Zirveye: Galatasaray Tekerlekli Basketbol Takımı'nın Liderlik Serüveni

Sürdürülebilirlik: Geleceğe Saygı, Bugüne Sorumluluk

- 22 Rubikpara'da Geleceğin Esnekliği, Geçmişin Güvencesiyle Buluşuyor
- 28 Toprakdan Değere: Gayrimenkulde Yeni Dönem, Yeni Model

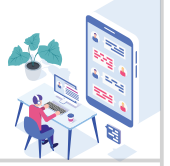
Sayfa
14



Verinin Dönüştürücü Gücüyle Pazarlamada Yeni Çağ

- 36 Tarihi Yarımada'nın Modern Yüzü: NEW INN Hotel Old Town
- 38 "Bu Resmi Kim Yaptı?"

Sayfa
34



Fuzul ile Değişen Hayatlar Reklam Filmi İzleyici ile Buluştu

- 44 Fuzul ile Gönüllere Dokunuyoruz
- 46 Yeni Nesil Finansın Geleceği Teknolojiyle Yeniden Şekilleniyor

Sayfa
42



Fuzul'den 12 Yeni Şube

- 49 Güçlü Kadınlar, Güçlü Yarınlar: Sigorta Sektöründe Kadın Liderliği ve Kariyer Fırsatları Konuşuldu
- 50 Müşteri Memnuniyeti Yeni Rekabet Alanı Açtı
- 51 Fuzul, 33 Yıllık Öncülüğünü "Yılın Kurumsal Markası" Ödülüyle Taçlandırdı

Sayfa
48

Atama Haberleri

- 54 Geleceğin Ticaretini Tasarlamak: Genç MÜSİAD Girişimcilik Merkezi (GM2)
- 56 Saha Gücünü Destekleyen Güçlü Liderlik
- 58 Fuzul'ün İç Anadolu'daki Gücü: Güven, Samimiyet ve Başarıya Giden Yol
- 60 Satış Değil, Pazarlama Kazandırır!
- 66 Teknolojinin Sunduğu Sınır Tanımayan Deneyimler
- 70 Yazın En Keyifli Spor: Yamaç Paraşütü
- 72 Tarihe Işık Tutan Kent: Assos
- 76 Bir Kahve Fincanında Hayat

Sayfa
52

İMTİYAZ SAHİBİ

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı
Eyüp Akbal

YAYIN KOORDİNATÖRÜ

Banu Kaşlı Derlen

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Merve Ay

YAYIN KOORDİNASYON

Cansu Kekeç Saatçioğlu
Kübra Akbal Kuru
Sueda Kevser Aydoğdu
Emir Adıgüzel
Mert Macit

DAĞITIM KOORDİNASYON

Doğanay Akyel
Osman Can Polat

GRAFİK TASARIM

wave.
Betsim ve Marka Ajansı

İLETİŞİM

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürlük
Nispetiye Mahallesi, Büyükdere Caddesi No: 100 B, 34340 Beşiktaş |
İstanbul
444 63 13

BASKI

Matsis Baskı Çözümleri
Tevfikbey Mahallesi Dr. Ali Demir Cad. No: 51
Sefaköy - İstanbul
Tel: 0212 624 21 11 - matsisprint.com



Fuzul ile Yeni Bir Finans Dönemi Başladı

Değerli okurlarımız, Fuzul Holding'in tüm iştiraklerine dair güncel bilgilerden şirketlerimizin faaliyet alanları ve stratejik iş birliklerine, yer aldıkları etkinliklerden Türkiye ekonomisine sundukları katkılara kadar birçok başlığı içeren kurumsal yayını Fuzul Holding'in 32. sayısıyla sizlerle yeniden buluşturmaktan büyük bir memnuniyet duyuyorum.

Pek çok sektörde faaliyet gösteren markaları bünyesinde barındıran Fuzul Holding olarak; finanstan inşaata, sigortacılıktan yeni nesil konaklamaya, elektronik ödeme sistemlerinden yenilenebilir enerjiye kadar pek çok alanda üretmeye, çalışmaya ve topluma değer katmaya devam ediyoruz. Her bir markamız, kendi alanında güçlü adımlar atarken aynı zamanda ortak vizyonumuzun da taşıyıcısı olma sorumluluğunu üstleniyor.

Bu doğrultuda yalnızca ekonomik değer üretmekle kalmıyor, aynı zamanda iletişim alanında da güçlü ve yenilikçi adımlar atıyoruz. Son dönemde hayata geçirdiğimiz iki ayrı reklam filmimiz, bu yaklaşımımızın somut örnekleri arasında yer alıyor. Bunlardan ilki, tasarruf finansman sektöründe bir ilke imza atarak tamamen yapay zekâ teknolojisiyle hazırladığımız "Yeni Bir Finans" imaj filmimiz oldu. Bu filmle, markamızın dönüşüm vizyonunu etkili biçimde yansıttık. Hemen ardından yayına giren "Fuzul ile Değişen Hayatlar" reklam filmimizde ise gerçek hayat hikâyelerinden ilham alarak bireylerin Fuzul ile nasıl bir değişim yaşadığını samimi bir dille aktardık. Fuzul'ün her iki çalışmasını da hem sektördeki öncü konumunu hem de insanların umutlarına ortak olan, hayatlarına değer katan bir yol arkadaşı bakış açısını net bir şekilde ortaya koyan önemli örnekler olarak değerlendiriyorum.

İletişim stratejilerimizde gösterdiğimiz bu yenilikçi yaklaşım, aslında Fuzul'ün temel başarı dinamiklerinin bir yansımasıdır. Fuzul'ün başarı yolculuğu sizlerin güveniyle mümkün oldu. Bugün geldiğimiz noktada yüz binlerce ailenin hayaline dokunmuş olmanın gururunu yaşıyoruz. Ancak biliyoruz ki yolumuz uzun, sorumluluğumuz büyük. Bu yolda, insan odaklı yaklaşımımızdan, etik değerlerimizden ve yenilikçi vizyonumuzdan taviz vermeden ilerlemeye devam edeceğiz.

Yeni sayımızın, hayırlı olmasını temenni ediyor; katkı sunan tüm ekip arkadaşlarımıza teşekkür ediyorum.



Fuzul Tasarruf
Finansman AŞ
Yönetim Kurulu Başkanı
Eyüp AKBAL
Chairman of the
Board of Directors of
Fuzul Tasarruf
Finansman AŞ

A New Era in Finance has started with Fuzul

Dear Readers

It is a great pleasure to reconnect with you through the 32nd issue of our corporate publication Anahtar, which covers a wide range of topics—from up-to-date information on all subsidiaries of Fuzul Holding, to the fields in which our companies operate and their strategic partnerships, as well as the events they participate in and the contributions they make to the Turkish economy.

As Fuzul Holding, which encompasses brands operating in numerous sectors, we continue to produce, work and add value to society in many areas—from finance to construction, from insurance to next-generation accommodation, from electronic payment systems to renewable energy. Each of our brands not only takes robust steps in its own field but also takes responsibility for representing our shared vision.

As such, we are not only generating economic value but also taking strong and innovative steps in the field of communication. Two commercials we launched recently are concrete examples of this approach. The first is our image film "A New Finance", which marked a first in the savings finance sector by being produced entirely with artificial intelligence technology. We reflected our brand's transformation vision effectively through this film. Immediately after, we released our "Lives Changed with Fuzul" commercial which portrayed sincere life stories about how the lives of individuals were transformed with Fuzul. I consider both of Fuzul's campaigns as important examples that clearly demonstrate the company's pioneering position in the sector, as well as its perspective as a reliable companion that shares in people's hopes and adds value to their lives.

This innovative approach in our communication strategies is actually a reflection of the core success dynamics of Fuzul. Fuzul's successful journey has been made possible by your trust. Today we take pride in having touched the dreams of hundreds of thousands of families. However, we are well aware that the road ahead is long and our responsibility is great. We will continue to move forward on this path without compromising our people-centered approach, ethical values, and innovative vision.

I hope that our new issue inspires and gives insight to you, our valued stakeholders, and I extend my thanks to all those team members who contributed.





fuzul

EV DE ALDIRIR,
OTO DA.



444 63 13 | fuzulev.com

BİZE YENİ BİR FİNANS LAZIM, BİZE FUZUL LAZIM

Anahtar Dergimizin kıymetli okurları,

Her yeni sayıda olduğu gibi, bu satırlarda sizlerle bir kez daha buluşmanın mutluluğunu yaşıyorum. Anahtar'ın 32. sayısı, yine yoğun bir emeğin, titiz bir hazırlığın ve büyük bir motivasyonun ürünü. Fuzul'ün enerjisi, vizyonu ve üretkenliği, adeta bu sayıya da ilham verdi ve sayfalarımıza yansıdı.

Her zaman olduğu gibi bu sayımızda da sizleri oldukça zengin bir içerik karşılıyor. Fuzul'ün son dönemdeki faaliyetlerinden dikkat çeken projelerine, özel dosya konularından ilham veren söyleşilere kadar geniş bir yelpazede hazırlanan içeriklerle dolu dolu bir sayı sizleri bekliyor. Her zamanki gibi, okurken keyif alacağınız, merakla çevireceğiniz bir dergi sunabilmiş olmayı umuyoruz.

Bu sayımızın hazırlık evresindeki en can alıcı konu, belki de art arda iki reklam filmimizle ekranlarda yerimizi güçlü bir şekilde almamızdı. İlki, tasarruf finansman sektöründe bir ilke imza atarak hayata geçirdiğimiz, tamamı yapay zekâ ile hazırlanan "Yeni Bir Finans" reklam filmimiz oldu. Yalnızca teknolojik altyapısıyla değil, taşıdığı vizyonla da farkını ortaya koyan bu film, Fuzul'ün yenilenen marka kimliğini, modern yaklaşımını ve geleceğe dönük güçlü mesajlarını sinematik bir dille izleyiciyle buluşturdu. Bu özel çalışmanın ardından izleyiciyle buluşan ikinci reklam filmimiz "Fuzul ile Değişen Hayatlar" ise, yapay zekâ temelli ilk filmin tamamlayıcısı niteliğindedi. Marka yüzümüz Murat Yıldırım'ın sıcak ve samimi anlatımıyla şekillenen bu film, Fuzul aracılığıyla hayatı değişen gerçek insanların hikâyelerine odaklandı. Her iki reklam filmi de Fuzul'ün sektördeki öncü rolünü, insana dokunan yönünü ve inovatif bakış açısını vurgularken; bizlere hem gurur hem de büyük bir motivasyon kaynağı oldu. Tıpkı bu satırlarda olduğu gibi, ekran başında da insanlara ulaşabilmek, onlarla aynı duyguda buluşabilmek, işimizin özünde yatan değerlerin en güzel göstergesi...

Gelelim dergimizin içerik kurgusuna... Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, Rubikpara Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal, Fuzul GYO Yönetim Kurulu Üyesi Zahit Akbal, Fuzul Holding Finansal İştirakler Grup Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, Fuzul Topraktan Genel Müdürü Aydın Özkan, fzlPLUS Genel Müdürü Hüseyin Yerçok, Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Türkiye Satış Direktörü Aykut Arslan ve Fuzul Enerji Grup Direktörü Yaşar Diker, başta olmak üzere Fuzul ailesinden pek çok değerli isim röportajları ve yazılarıyla dergimize kıymetli katkılarda bulundu. Her birine teşekkür ederim. Diğer yandan Genç MÜSİAD Girişimcilik Komisyonu Başkanı Abdullah Emir Nalbantoğlu da "Geleceğin Ticaretini Tasarlamak: Genç MÜSİAD Girişimcilik Merkezi (GM2)" başlıklı yazısıyla dergimizde yer alan isimler arasında yer aldı. Aktüel röportajımızın bu sayıdaki konuğu ise Fuzul ailesi olarak canı gönülden destek verdiğimiz, Galatasaray Tekerekli Basketbol Takımımızın değerli Başantrenörü Fikri Gündoğdu oldu. Kendisine bize vakit ayırdığı için sorularımızı içtenlikle yanıtladığı ve başarı hikâyesini Anahtar'ın siz kıymetli okurları ile paylaştığı için çok teşekkür ediyorum.

Tüm bunların yanı sıra teknolojiden rotaya ve spora kadar aktüel konulara da dergimizden ulaşmanız mümkün.

Keyifli okumalar diliyorum, bir sonraki sayımızda görüşmek üzere.

Merve Ay

“HER İKİ DAKİKADA BİR TESLİMAT YAPTIK”

“FUZUL, SON 1 YILDA
50 BİN TASARRUF
SAHİBİNE EV, ARAÇ VE
İŞ YERİ TESLİM ETTİ”

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, “2024 bizim için âdeta rekorlar yılı oldu. 112 bin yeni müşteri kazandık. Son bir yılda 50 bin tasarruf sahibine ev, araç ve iş yeri teslimatı yaptık. Bu, her iki dakikada bir yeni bir teslimat anlamına geliyor. 2025 sonunda, 100 bin tasarruf sahibinin hayaline ortak olmuş olacağız.” dedi

Hamide HANGÜL

2024 yılında operasyonel verimlilik ve müşteri odaklı stratejileriyle hedeflerinin üzerinde büyüdüklerini söyleyen Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, Türkiye’de tasarruf alışkanlıklarına yeni bir soluk getirmeye ve ailelerin hayallerini gerçeğe dönüştürmeye devam ettiklerini söyledi. Akbal, “Sektördeki 30 yılı aşkın tecrübemizle vatandaşları ev, araç ve iş yeri sahibi yapıyoruz. Çünkü inanıyoruz ki, gelecek kaygısının azalması ve bireysel refahın artması, toplumsal huzuru ve güven duygusunu da güçlendiriyor” dedi.

2024 Rekorlar Yılı Oldu

“2024, bizim için adeta rekorlar yılı oldu.” diyen Akbal, sözlerini şöyle sürdürdü: “Sektör ortalamasından daha fazla büyüdük ve pazar payımızı arttırdık. Aktif büyüklüğümüzü yüzde 400 oranında bir artışla 23,8 milyar TL’ye çıkararak, sektördeki etkimizi bir kez daha ortaya koyduk. Öz kaynaklarımız da



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ
Yönetim Kurulu Başkanı
Eyüp Akbal

yüzde 345'lik bir artışla 6,04 milyar TL seviyesini geçerken, teslimat hacmi-mizde de büyük bir başarıya imza attık. Yaklaşık 30 bin teslimat gerçekleştire-rek, toplamda 17 milyar TL'lik teslimat hacmine ulaştık. Bu başarının arkasın-da, müşteri odaklı yaklaşımımız, stra-tejik şube açılımlarımız ve yenilikçi finansal çözümlerimiz yatıyor. 2025'te de büyüme ivmемizini muhafaza ede-rek sektörün referans şirketi olmaya devam edeceğiz. Fuzul olarak 2025'te büyüme yolculuğumuzu kararlılıkla sürdüreceğiz. Daha fazla kişinin tasarruf finansmanıyla tanışabilmesi adına şube ağıımızı genişleterek, yeni iş fırsat-ları oluşturmaya, dolayısıyla da istih-dama katkı sunmaya devam edeceğiz."

Ev, Araç ve İş Yeri Sahipliğine Aracılık Ediyoruz

Tasarruf finansman sektöründe kuruldukları 1992'den bu yana Türki-ye'nin dört bir yanında yüz binlerce in-sanın ev, araç ve iş yeri sahibi olmasına aracılık ettiklerini dile getiren Akbal, şöyle devam etti: "Her teslimat, bir ai-lenin geleceğine açılan kapı oldu. Son bir yılda 50 bin tasarruf sahibine ev, araç ve iş yeri teslimatı gerçekleştirdik. Bu, her 2 dakikada bir yeni bir teslimat anlamına geliyor. Elde ettiğimiz bu hız ve verimlilik, yalnızca operasyonel kabiliyetimizin değil, aynı zamanda modelimize duyulan güvenin de bir so-nucudur. Aynı dönemde 112 bin yeni müşteriye sistemimize dâhil ederek, tasarruf finansmanının yaygınlaşma-sına öncülük ettik. 2025 yılı sonunda, 100 bin tasarruf sahibinin hayaline or-tak olmuş olacağız. Ayrıca 200 bin yeni müşteriye daha sistemimize kazandır-mayı hedefliyoruz."

Talepte Son 4-5 Yılda Ciddi Artış Var

Sektörün, 2021'de Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tara-fından getirilen köklü düzenlemelerle yeni bir döneme girdiğine işaret eden Eyüp Akbal, "Daha önce 30'a yakın şirketin bulunduğu sektörde sadece 6 şirketin lisans almaya hak kazanmasıyla, sektör daha sağlam temeller üzerine oturdu. Tüketiciler-in sisteme güveni pekişti. Sektörümüz, bu düzenlemelerin ardından daha istikrarlı bir yapıya kavuştu ve hacmini büyüttü. 2020 yılının sonunda tasarruf finansman sektöründeki müşteri sayısı yaklaşık 140 bindi, 2024 yılı sonu itibarıyla ise sayı 550 bine yaklaştı. Sektöre olan talepte son 4-5 yıldır ciddi bir artış söz konusu." dedi. BDDK'nın getirdiği her yeni kuralı, sektörün sağlığı ve tüketicinin korunması adına atılan önemli bir adım olarak gördüklerini dile getiren Eyüp Akbal, "Bu de-netimi bir güvence olarak kabul ediyoruz. Regülasyondan önceki yıl yani 2020'de tasarruf finansman sektörünün aktif büyüklüğü, 8 milyar civarındaydı, 2024 yılı sonu itibarıyla 90 milyarı aştığını görüyoruz." değerlendirmesinde bulundu.

HEDEF YIL SONU 150 ŞUBEYE ULAŞMAK

Şube ağılarını genişletmeyi sürdürdüklerini söyleyen Akbal, "Hâlihazırda 131 şube ve yaklaşık 2 bin çalışısıyla Türkiye'nin dört bir yanına yayılmış durumdayız ve şubeleşme ağıımızı hızla genişletmeye devam edeceğiz. Hedefimiz yıl sonunda 150 şubeğe ulaşmak." dedi.

>> ASGARİ ÜCRETLERLE YA DA EMEKLİ MAAŞIYLA EV SAHİPLİĞİ İMKANI

Tasarruf finansmanı sektörüne ilginin, yüksek enflasyon ve faiz ortamında belirgin şekilde arttığını gözlemlediklerine dikkati çeken Akbal, "Krediye erişimin zorlaşması ve faiz oranlarının yükselmesi, geleneksel finansman yöntemlerini birçok kişi için ulaşılmaz hâle getirdi. Bu durum, tasarruf finansmanını daha cazip ve erişilebilir bir alternatif olarak ön plana çıkardı. Sektör, faiz yükü olmadan bütçeye uygun finansal çözümler sunuyor, peşinat zorunluluğu bulunmadığı gibi, ödeme tutarı ve vade sayısı da kişisel tercihlere göre belirlenebiliyor. Ödeme gücünüzü yaşadığınızda taksitleri dondurma imkânı da bu sistemden esnekliğini artırıyor. Mesela bir kişi 1 milyonluk bir araç finansmanına ihtiyaç duyuyor. Bu finansmanı bankadan karşılamak istediğinde çok ciddi faizle karşı karşıya kalıyor. Oysa Fuzul sisteminde yaklaşık 1 milyon 70 bin TL ödeyerek 1 milyonluk finansmana erişim mümkün. Fuzul sistemiyle kişiler, ödemelerini kendileri belirleyecekleri için tabii ki asgari ücretle ya da emekli maaşlarıyla da rahatlıkla ev sahibi olabilirler." bilgilerini verdi.



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK, BİZİM İÇİN BİR İŞ MODELİNDEN ÖTE GELECEĞE OLAN SORUMLULUĞUMUZDUR

Sürdürülebilirlik; çevreyi korumanın ötesinde bir toplumsal güven inşa eder, bu güven hem bireyleri hem de işletmeleri güçlendirir. Fuzul olarak biz de insanların içinde huzurla yaşayabileceği, çocuklarının geleceğine umutla bakabileceği mekânlar oluşturuyoruz

Fuzul Holding olarak çevreye duyarlılık; işimizin odağında insan ve doğal dengeyi koruyarak, kaynakları sorumlu ve dögüsel bir şekilde yönetmek anlamına geliyor. Bunu, yasal zorunlulukların ötesinde etik bir gereklilik olarak görüyoruz. Sürdürülebilirlik kavramını, sadece "yeşil" uygulamalar bütünü olarak değil; ekonomik kalkınmayı, sosyal adaleti ve çevresel bütünlüğü dengeleyen, nesiller arası bir değer oluşturma stratejisi olarak tanımlıyoruz. Bu anlayışı; tedarik zincirimizin başından inşaat süreçlerine, bina ömrünün uzatılmasından müşteri deneyimine ve hatta yapı ömrü sonundaki geri dönüşüm stratejilerine kadar her aşamada kurumsal DNA'mıza işliyoruz. Çalışanlarımızı bu vizyon doğrultusunda sürekli eğitiyor, tedarikçilerimizi ve iş ortaklarımızı katı çevresel ve sosyal standartlara uymaya teşvik ediyoruz. Bu kolektif hareketle, karbon ayak izimizi en aza indirmeyi, atık yönetimini sıfır atık prensipleriyle optimize etmeyi ve su da dahil tüm doğal kaynak kullanımını rasyonelleştirmeyi hedefliyoruz. Operasyonlarımızda "al-kullan-at" modelini terk ederek, yeniden kullanım ve geri dönüşümü merkeze alan bir yaklaşım benimsiyoruz.



Fuzul GYO
Yönetim Kurulu Üyesi
Zahit Akbal

Somut Projelerimizde Yeşil Teknolojiler Hayat Buluyor

Fuzul GYO olarak, tüm projelerimizi çevresel ayak izimizi minimize edecek şekilde tasarlıyoruz. Örneğin, Avrasya-2 ve Avrasya-3 projelerimizde enerji verimliliğini artıran yalıtım sistemleri, su tasarruflu armatürler ve yenilenebilir enerji entegrasyonu ön planda. Proje Değerleme Raporu'nun plan notlarında da belirtildiği üzere, çatılarda ve cephe zeminlerinde termal verimliliği artıran yalıtım katmanları ile yağmur suyu toplama sistemlerini entegre ederek hem enerji tasarrufu sağlıyor hem de bölgedeki su döngüsüne katkıda bulunuyoruz. Bu yaklaşım, sadece bir zorunluluk değil, geleceğe yatırımımızdır.

Beşiktaş'taki Barbaros 48 projemiz, bu yaklaşımın en başarılı örneklerinden biri. Projede yangın ve ses yalıtımından enerji verimliliğine, su tasarrufundan elektrikli araç şarj ünitelerine kadar geniş bir yelpazede sürdürülebilir özellikler bulunuyor. Binanın dış cephesini kaplayan bitki örtüsü; oksijen üretirken karbondioksit ve toz partiküllerini yakalıyor, böylece iç mekân nem ve ısı konforunu doğal yollarla düzenliyor. Ayrıca, yüksek yalıtımlı cam sistemleri sayesinde ısı kayıplarını minimize ediyor, yağmur suyu toplama ünitesi ve gri su geri dönüşüm sistemi ile ortak alanların sulanmasında su tasarrufu elde ediyoruz.

Bu yeşil bina kriterleri, sadece Barbaros 48 ile sınırlı kalmıyor yeni projelerimiz de bu deneyimlerin üzerine inşa ediliyor. Enerji verimliliğini artırmak amacıyla ısı yalıtım standartlarını sürekli güncel tutuyor, yenilenebilir enerji ile ilgili mevzuatta öngörülen eşik değerlerin üzerinde çevreci tasarımlar hedefliyoruz. Yenilenebilir enerji entegrasyonunda, güneş panelleri ve jeotermal ısı pompaları gibi çözümleri yaygınlaştırarak enerji bağımsızlığımızı artırmayı amaçlıyoruz. Böylece hem işletme maliyetlerini düşürüyor hem de karbon emisyonlarını azaltıyoruz. Yeni projelerde elektrikli araç şarj alt-yapılarını standart hâle getirerek hem

sakinlerin hem de bölge halkının sürdürülebilir ulaşım seçeneklerine erişimini kolaylaştırıyoruz.

Sektöre ve Topluma İlham: Dünya Bize Emanet

Dünya bize emanet. Bu nedenle, Fuzul olarak sektörümüze ve topluma iletmek istediğimiz temel mesaj, artık sürdürülebilirliğin sadece bir tercih değil, yaşanabilir bir geleceği güvence altına almak için kaçınılmaz bir yükümlülük olduğudur. Karbon emisyonlarının, enerji ve su kullanımının azalması, güvenli ve sağlıklı yapılar inşa edilmesi gibi alanlarda yeşil bina uygulamalarıyla somut sonuçlar elde ediyoruz. Yeşil binaların, karbon salımlarını azaltarak enerji, su ve atık tasarrufu sağladığı, iç mekân hava kalitesini geliştirdiği ve insan sağlığını koruduğu da onlarca araştırma ve uygulama ile kanıtlanmıştır. Bizim için yeşil mimari, yalnızca yeni yapılar inşa etmekle sınırlı kalmaz; mevcut bina envanterini yeşil dönüşüme uğratarak da önemli kazanımlar sağlar.

Tüm bu çabalarımızı hayata geçirirken inanıyoruz ki: sürdürülebilirlik, çevreyi korumanın ötesinde bir toplumsal güven inşa eder bu güven hem bireyleri hem de işletmeleri güçlendirir. İnsanların içinde huzurla yaşayabileceği, çocuklarının geleceğine umutla bakabileceği mekanlar oluşturuyoruz. Böylece "iş dünyasında yeşil" olmayı bırakarak aynı zamanda "günlük hayatta yeşil" yaşamı destekleyen bir anlayışı yaygınlaştırıyoruz.

Bize göre Dünya, hepimizin ortak sorumluluğu; bu sorumluluğu taşımak, işimize anlam katan ve geleceğe kalıcı izler bırakan bir misyondur. Gelin siz de bu misyonun parçası olun; çünkü ancak birlikte atacağımız adımlarla, dayanıklı, esnek ve umut dolu bir dünya inşa edebiliriz.



>> Fuzul olarak sektörümüze ve topluma iletmek istediğimiz temel mesaj, artık sürdürülebilirliğin sadece bir tercih değil, yaşanabilir bir geleceği güvence altına almak için kaçınılmaz bir yükümlülük olduğudur

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK: GELECEĞE SAYGI, BUGÜNE SORUMLULUK



Fuzul Holding, çevreye duyarlılığı yalnızca bir sosyal sorumluluk değil, kurumsal bir kültür olarak benimsiyor

Sürdürülebilirlik anlayışını iş yapış şekline dönüştüren Fuzul, yenilenebilir enerji yatırımları ve çevre dostu projeleriyle Türkiye'nin yeşil dönüşüm yolculuğuna öncülük ediyor.

Fuzul Holding olarak çevreye duyarlılığı yalnızca bir sosyal sorumluluk değil, aynı zamanda kurumsal kültürümüzün temel bir unsuru olarak görüyoruz. "Sürdürülebilirlik" kavramı bizim için, bugünün ihtiyaçlarını karşılarken gelecek nesillerin yaşam kalitesinden ödün vermemek anlamına geliyor. Bu bakış açısını hem iş süreçlerimize

hem de stratejik kararlarımıza entegre ediyor; çevresel etkileri en aza indirmeyi ve kaynak verimliliğini artırmayı öncelikli hedeflerimiz arasında konumlandırıyoruz.

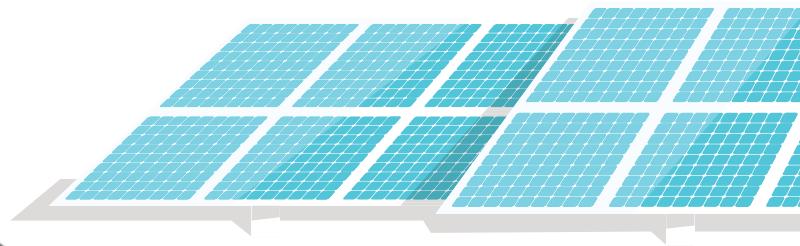
Gaziantep'te Örnek Bir GES Projesi

Bu anlayışla attığımız en somut adımlardan biri, Gaziantep'in Yavuzeli ilçesinde kurduğumuz Güneş Enerjisi Santrali (GES) projemizdir. Bu proje yalnızca enerji üretim kapasitesiyle değil, aynı zamanda sürdürülebilir kalkınmaya katkı sağlayan çevresel ve sosyal boyutlarıyla da ön plana çıkmaktadır. 3,2 MWp kurulu güce sahip olan bu santralimiz, yıllık yaklaşık 5 milyon kWh temiz elektrik üretim kapasitesine sahiptir. Bu üretim, yaklaşık bin 600 ile bin 800 hanenin yıllık elektrik ihtiyacını karşılayabilecek düzeyde olup, yılda 2 bin 500 ton CO₂ salımının önüne geçmektedir.

Santralimizi planlarken ve hayata geçirirken çevresel etkileri en aza indirmek en temel önceliklerimizden biri oldu. Kurulum sahamız, tarımsal verimliliği düşük, atıl durumdaki bir arazi üzerine seçildi ve böylece doğal



Fuzul Enerji
Grup Koordinatörü
Yaşar Diker



alanların korunmasına azami özen gösterildi. Arazinin GES kurulumu için uygun hâle getirilmesi sürecinde yaklaşık 80 bin m² kazı çalışması gerçekleştirildi. Bu süreçte doğal yaşamın zarar görmemesi adına, ÇED süreci doğrultusunda çevre mühendislerinin gözetiminde yerel flora ve fauna detaylı şekilde analiz edildi. Saha çevresinde yaşayan türlerin korunmasına yönelik önlemler alındı; hafriyat sırasında toz kontrolü, erozyon önleyici uygulamalar ve yerel yeniden ağaçlandırma çalışmaları ile çevresel sürdürülebilirlik sağlandı.

Enerji İhtiyacını Temiz Kaynaklardan Karşılıyoruz

Fuzul Yenilenebilir Enerji tarafından kurulan bu santral, aynı zamanda holdinğimizin enerji ihtiyacını karşılamak üzere stratejik olarak konumlandırıldı. Özellikle Fuzul Tasarruf Finansman AŞ'nin Türkiye genelindeki 130'u aşkın şubesinin elektrik ihtiyacını karşılamaya yönelik planlanan bu yatırım, bugün itibarıyla tüketilen elektriğin önemli bir kısmını yenilenebilir kaynaklardan sağlamaktadır. Orta ve uzun vadede, enerji ihtiyacımızın tamamını temiz kaynaklardan karşılamayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda yeni GES projeleri ve lisanssız çatı uygulamaları ile portföyümüzü genişletmeyi planlıyoruz. Ayrıca rüzgâr enerjisi ve enerji depolama teknolojileri gibi alanlarda da fizibilite çalışmalarımız devam etmektedir.

TOGG Yatırımı: Sürdürülebilir Ulaşımın Yanındayız

2024 yılı içerisinde gerçekleştirdiğimiz 33. kuruluş yıl dönümü kampanyamız kapsamında, yüzlerce hediye arasında Türkiye'nin gururu olan TOGG T10X modelinden üç adet aracı müşterilerimize hediye ettik. Bu adım, yalnızca bir kampanya değil; aynı zamanda sürdürülebilir ulaşım vizyonuna olan güçlü desteğimizin de somut bir göstergesidir.

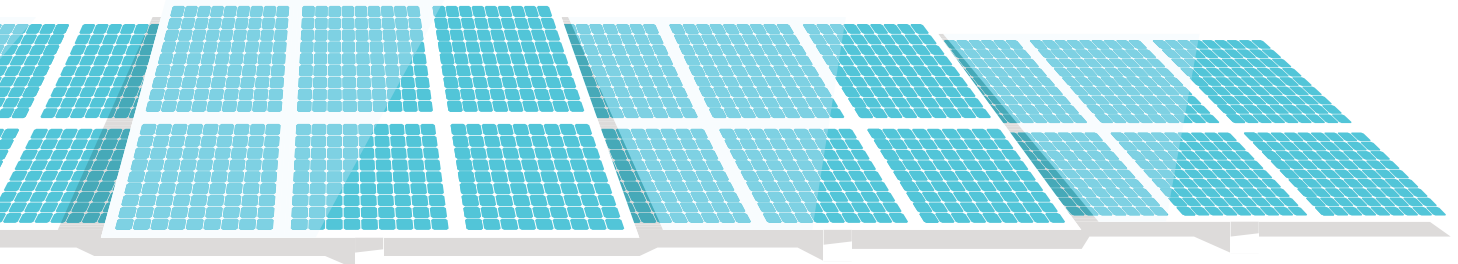
TOGG'un başarısını ülkemiz adına önemli bir dönüm noktası olarak görüyor, bu başarıyı sahiplenerek destekliyoruz. Önümüzdeki dönemde TOGG ile olası iş birliklerini geliştirmeye ve bu vizyonu daha geniş kitlelere ulaştırmaya açık olduğumuzu ifade etmek isteriz. Bu doğrultuda, hedefimiz Türkiye'de yenilenebilir enerji alanında ilk üç içerisinde yer almak ve sektöre yön veren markalardan biri olmaktır.

Sürdürülebilirlik Yolunda Kararlılıkla İlerliyoruz

Enerji ve finans sektörlerinin kesişiminde faaliyet gösteren bir grup olarak, yalnızca ticari başarıya değil; toplumsal faydaya ve çevresel etkiye de büyük önem veriyoruz. Topluma ve sektörümüze ilham verecek şekilde, çevreye duyarlı projelerle fark ortaya koymaya; sadece bugünün değil, yarının dünyasına da yatırım yapmaya kararlıyız. Fuzul olarak inancımız, sürdürülebilirliğin bir hedef değil, sürekli bir yolculuk olduğudur. Bu yolculukta her adımımızı daha yeşil bir gelecek için atmaktan gurur duyuyoruz.

Gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakmak için iş dünyasının rolü her zamankinden daha önemli. Bu sorumluluğun bilinciyle hem müşterilerimize hem de sektördeki diğer paydaşlara örnek olmayı, ilham vermeyi ve birlikte daha iyisini inşa etmeyi görev ediniyoruz.

Son olarak belirtmek isteriz ki sürdürülebilirlik alanındaki yatırımlarımızı artırarak enerji sektöründe daha güçlü ve etkili bir oyuncu olmayı hedefliyoruz. Türkiye'nin yeşil dönüşüm sürecine katkı sağlamak, yenilikçi çözümlerle enerji üretmek ve daha yaşanabilir şehirler oluşturmak, önümüzdeki dönemde de stratejik önceliklerimiz arasında yer alacaktır.



>> GES projelerinden TOGG yatırımlarına uzanan yolculuk, Fuzul'ün sürdürülebilirlik vizyonunun en somut göstergesi

"TASARRUF FİNANSMAN SEKTÖRÜ REGÜLASYONLA GÜÇLENİYOR"

Fuzul Holding Finansal İştirakler Grup Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, tasarruf finansman sektörünün risk yönetimi ve gelecek vizyonuna dair önemli açıklamalarda bulundu. Eroğlu, "Tasarruf finansman şirketleri, Türkiye'nin finansal çeşitliliği için kritik bir role sahip olduğundan riskleri doğru yönetmek zorundayız." dedi.



Fuzul Holding Finansal İştirakler Grup Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, tasarruf finansman sektörünün gelişimine ilişkin önemli değerlendirmelerde bulundu. Eroğlu, sektörün 1990'lardan bu yana faaliyet gösterdiğini ve Fuzul olarak bu süreçte riskleri başarıyla yönettiklerini hatırlattı. Sektörün 2021'de yasal bir çerçeveye kavuşmasının bir dönüm noktası olduğunu vurgulayan Eroğlu, "30 yılı aşkın bir tecrübeye rağmen, regülasyonlar sayesinde daha sağlam bir altyapı oluştu. 2022'de yürürlüğe giren düzenlemelerle, mali disiplini sağlayamayan şirketler elendi." dedi. Eroğlu, "Bugün sektörde faaliyet gösteren şirketler, BDDK tarafından denetlenen ve güvenilir yapılır. Ancak bu bir nakit yönetimi işi olduğu için riskler her zaman var. Etkin bir risk yönetimi kurabilmek önemli. Dolayısıyla tüm tasarruf finansman şirketlerinin etkin bir risk yönetim altyapısı olması lazım. Likidite, vade uyumu ve ekonomik dalgalanmalar, doğru stratejilerle yönetilmesi gereken unsurlar. Sistemde her ne kadar faiz olmasa da paranın zaman değeri var. Her ne kadar kur riski taşımamak da taahhüt ettiğimiz değerlerin bir kur riski bulunuyor. Dolayısıyla, etkin bir risk yönetim modeli ve

Fuzul Holding Finansal İştirakler
Grup Başkanı

Mehmet Akif Eroğlu

stres testleriyle bilançosunu yönetemeyen şirketlerin risk altında olduğunu düşünüyorum.” diye konuştu.

BDDK'nın Bu Alana Gösterdiği Özen Umud Verici

Fuzul'ün risk yönetimine büyük önem verdiğini belirten Eroğlu, "Güçlü bir mali yapı, yetkin ekipler ve sermayedarların kararlı duruşu bizi öne çıkarıyor. Stres testleri ve modellemelerle kriz senaryolarına hazırlıkta. Mevzuat henüz bankacılık kadar detaylı değil ancak BDDK'nın bu alana gösterdiği özen umut verici. Biz de mevzuat beklemeden proaktif adımlar atıyoruz." bilgisini paylaştı. Sektörde hâlen 6 aktif oyuncu bulunduğunu söyleyen Eroğlu, "Bankacılık sektörünün aksine daha az karmaşık risklere sahibiz. Ancak şeffaflık ve kurumsal yönetim standartları gelecek için belirleyici olacak." değerlendirmesinde bulundu.

Fon Havuzu Dikkatli Yönetilmeli

Eroğlu, fon havuzunun sektörün güvenilir unsurlarından biri olduğuna dikkat çekerek, "BDDK'nın bu konudaki olumlu yaklaşımı, fonların çeşitlendirilmiş enstrümanlarla değerlendirilmesine imkân sağlayacak." dedi. Bankacılık sisteminin yüksek faiz ortamında daralmasının tasarruf finansman sektörüne talebi artırdığını belirten Eroğlu, "Ancak bu büyümenin sürdürülebilir olması için likidite yönetimi kritik önem taşıyor. Fuzul olarak olası büyümedeki yavaşlama senaryolarına karşı tedbirlerimizi aldık." açıklamasını yaptı.

Hızlı büyümenin riski arttırmadığına dair görüşüne başvurduğumuz Eroğlu, görüşlerini şöyle aktardı: "Hızlı büyüme kulağa antipatik geliyor ama biz konvansiyonel finansman sistemlerinden farklı olarak tasarrufa dayalı bir sistemi temsil ediyoruz. Sisteme giren kişiler, teslimatlarını almak için birikimlerinin yüzde 40'ını tasarruf

etmek zorundalar. Bu yapı sistemi daha güvenli hâle getiriyor." dedi. Sektörün 2026 sonrasında normal trendinde büyümeye devam edeceğinin altını çizen Eroğlu, "Büyüme hızının yarın biraz daha küçülmesi durumunda; sıkıntı yaşamamak için şimdiden tedbirlerin alınması gerekiyor. Sektörün tamamı için düşünsem; likidite yönetiminin etkin ve iyi yapılması lazım. Öz kaynak yükümlülüğünün yeterli şekilde tesis edilmesi, mevzuata sıkı sıkı sadık kalınması hassasiyet taşıyor."

Alternatif Finansman Sistemi Korunmalı

Türk finansman sisteminde; bankacılık sektörü, sigorta ve emeklilik şirketlerinden sonra tasarruf finansman sektörünün geldiğini kaydeden Eroğlu, görüşlerini şöyle aktardı: "Bu konjonktürde hükümetimiz tedbirler alıyor, dokunuşlar yapıyor. Ama temelde söyleyeceğim şey; yapısal reformlar herhangi bir nedenle ertelenmemeli. Yıllar içinde ülkemizde banka dışı finans sistemini çok büyütmedik. Hâlen daha geleneksel bankacılık, yüzde 90 bir oran ile ekonomiyi domine ediyor. Dolayısıyla tüm odak nokta yine bankalar. Tasarruf finansman sektörü olarak regülasyon ile önemli bir gelişme sağladık ama bu sektörün gerektiği kadar büyümesi için yeterli değil. Ürün çeşitliği, sigor-

ta güvencesi gibi banka dışı finansal sistemi büyütecek, ekonomik şokları daha dengeli karşılayacak destekler istiyoruz. Şunun altını çizmek gerekiyor; ülke olarak enflasyon ile mücadele ediyoruz. Enflasyonda sorun taleptir. Bunun karşısında tasarruf yer alır. Alternatif finans yapısı olarak bizlerin büyümesi talep yönlü enflasyonu azaltıcı etki oluşturmaktadır. Tasarrufları artırıcı her model ekonomiyi güçlendirir. Bu kazanım önemlidir."

Tasarruf finansman sektörünün Türk finans sisteminin önemli bir parçası hâline geldiğini aktaran Eroğlu, "Sistemimizin şeffaf ve altyapısının güçlü olması nedeniyle şanslıyız. Ayrıca BDDK da riskleri yakından takip ediyor. Kurumsallaşma, risk yönetim bilinci, personel kalitesi her geçen gün artıyor. Sektör adeta kabuk değiştiriyor. Yeni oyuncular sektöre girmeye hazırlanıyor. Sektörün müşteri adedi, çeşitliliği her geçen gün artıyor, sektöre güven ve rağbet artıyor. Tüm bu değişim sektörümüzün derinleşmesine, yaygınlaşmasına, bilinirliğine olumlu katkılar sağlıyor, ülke ekonomisine yaptığı katkıyı artırıyor. Nihayet bu gelişmeler sektörün geleceğine güvenle bakmamızı sağlıyor." görüşünü aktardı.



GELENEKSEL İŞİN GELECEĞİ, TEKNOLOJİ REFLEKSİYLE ŞEKİLLENİYOR

Rubikpara Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal; şirketin kuruluş sürecini, sundukları çözümleri ve uzun vadeli hedeflerini, *Anahtar Dergisi* okurları için anlattı

Dijitalleşme ve finansal teknolojiler, son yıllarda yalnızca teknoloji şirketlerinin değil, farklı sektörlerde faaliyet gösteren köklü yapıların da gündeminde. Özellikle grup şirketleri içinde teknoloji odaklı iş birimleri kurma eğilimi hızla artıyor. Dolayısıyla Rubikpara; holding içinden doğan, teknoloji refleksiyle büyüyen ve finansal teknolojiler alanında faaliyet gösteren dikkat çekici örneklerden biri. Bu noktada Rubikpara Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal; şirketin kuruluş sürecini, sundukları çözümleri ve uzun vadeli hedeflerini aktardı.

İhtiyaca Sahadan Bakmak, Çözümü İçeriden Kurmak

Ana faaliyet alanları teknoloji dışında olmasına rağmen Rubikpara gibi bir fintech girişimine imza atmalarının temel nedenine değinen Yusuf Akbal, sürecin tamamen ihtiyaç odaklı geliştiğini ifade etti. Konuyu şu sözlerle açıkladı:

“Bizim ana işimiz teknoloji değil. Ama mesele teknolojiyle uğraşmaktan ziyade, çözüm üretmek. Ve biz yıllardır sahada, müşterinin birebir temas ettiği noktalarda hep aynı sorunlarla karşılaşılırdık. Ödeme almakta zorlanan esnaf, pos bekleyen bayi, entegrasyon derdi çeken işletmeler... Bir noktadan sonra şunu düşündük: ‘Biz neden kendi çözümümüzü kendimiz üretmiyoruz?’”

Akbal, Rubikpara'nın klasik bir dış yatırımcı modeliyle değil, içeriden gelen bir ihtiyaç ve fikirle şekillendiğini belirterek, holding bünyesine tamamen bu iş için kurulmuş, bağımsız kültür ve yapıda bir ekip oluşturduklarını dile getirdi. Bu yaklaşımın, sadece mevcut sorunlara çözüm bulmakla kalmayıp, grubun dijital kanallarını da güçlendirme yolunda stratejik bir adım olduğunu vurguladı.

Teknolojiyi Gelir Çeşitlendirme ve Gelecek Güvencesi Olarak Görüyorlar

Yeni teknoloji biriminin sadece anlık ekonomik kazanç için değil, uzun vadeli stratejik hedeflerle kurulduğunu aktaran Akbal, şunları söyledi: “Tek bir gelir kanalına



Rubikpara
Yönetim Kurulu Başkanı
Yusuf Akbal





yaslanarak uzun vadeli bir iş yürütmek artık kimse için sürdürülebilir değil. Biz de bu farkındalıkla yola çıktık. Birincil hedefimiz, işimizi geleceğe taşımak için yeni bir ekonomik alan açmaktı.”

Dünyada da benzer örneklerin olduğuna değinen Akbal, Alibaba ve WeChat gibi şirketlerin başlangıçta bambaşka alanlarda faaliyet gösterdiğini, ancak zamanla ödeme sistemleri gibi ihtiyaç odaklı çözümlere yönelerek dönüştüklerini hatırlattı. Fintech alanının sunduğu esnek yapı, hem grup içindeki mevcut işleri desteklerken hem de grup dışındaki kullanıcı kitlesine erişim sağlıyor.

Ayrıca Akbal'ın verdiği bilgilere göre, iç operasyonlardaki verimsizliği azaltmak, maliyetleri optimize etmek ve kontrollü büyümeyi desteklemek de Rubikpara'nın kurulmasıyla elde edilen diğer önemli kazançlar arasında.

Tahsilat Sürecinden Veriye Dayalı Yönetim Modeline

Rubikpara'nın sunduğu hizmetlerin sadece ödeme altyapısı ile sınırlı olmadığını vurgulayan Akbal, süreçteki temel dönüşümü şu şekilde özetledi: “Aslında çözdüğümüz problem çok temel: tahsilat. Ama mesele sadece ödeme almak değil; mesele, bu süreci akıllıca, hızlı ve veriye dayalı şekilde yönetmek.”

Birçok işletmede tahsilat süreçlerinin hâlâ parçalanmış ilerlediğini, bunun zaman kaybı, veri dağınıklığı ve karar alma zorluğuna neden olduğunu belirten Akbal, Rubikpara'nın sunduğu bütüncül platform sayesinde işletmelerin tüm ödeme trafiğini tek noktadan görüp yönetilebildiğini dile getirdi.

Özellikle orta ve büyük ölçekli firmalar için veri analitiği altyapısı sayesinde daha

Bizim için mesele teknoloji değil, çözüm üretmekti ve Rubikpara da bu anlayışın doğal bir sonucu olarak doğdu

>> Rubikpara; holding içinden doğan, teknoloji refleksiyle büyüyen ve finansal teknolojiler alanında faaliyet gösteren dikkat çekici örneklerden biri



isabetli karar alma olanağı sunduklarını ifade eden Akbal, "Kullanıcılara sadece ödeme altyapısı değil, o altyapıdan üreten verilerle sağlıklı karar alma imkânı da sunuyoruz." diye konuştu.

Hibrit iş modeli çerçevesinde fiziki POS, sanal POS, SoftPOS ve bayi tahsilat platformları gibi çözümlerin bir arada sunulduğunu da sözlerine ekleyen Akbal, "Küçükten büyüğe her işletmenin ihtiyacına uyan, esnek ve kapsamlı bir sistem geliştirdik." dedi.

Teknoloji Birimi ile Ana Şirket Arasında Çift Yönlü Güçlü Bağ

Rubikpara ile ana şirket arasındaki ilişkinin tek yönlü değil, karşılıklı fayda üreten bir sistemle yürüdüğünü anlatan Akbal, sürecin etkilerini şu şekilde özetledi:

"Eskiden dış kaynaklardan alınan hizmetler hem daha pahalıya geliyor hem de esnek olmuyordu. Şimdi ödeme sistemleri, raporlamalar, tahsilat akışları gibi birçok süreç, Rubikpara üzerinden çok daha hızlı, entegre ve maliyet

avantajı sağlayacak şekilde ilerliyor."

Ayrıca Rubikpara'nın dış pazara açılmasıyla grup dışındaki firmalara da hizmet sunulduğunu hatırlatan Akbal, "Bu sadece grubun içinde kalan bir teknoloji yatırımı değil. Dış pazarda da tercih edilen, alanında fark ortaya koyan bir çözüm sunuyoruz." diye ekledi.

Şirket değerlemesinde artık sadece maddi varlıkların değil, dijital kanalların ve teknoloji odaklı büyüme potansiyelinin önem kazandığını belirten Akbal, Rubikpara'nın bu anlamda holdingin toplam değerine doğrudan katkıda bulunduğunu dile getirdi.

İnanç ve Süreklilik, Yatırımın En Az Sermaye Kadar Önemli Parçası

Yatırım sürecine dair bilgi veren Akbal, Rubikpara'nın tamamen kurum içi girişimcilik modeliyle büyüdüğünü vurguladı. Dış yatırım arayışı olmadan, holdingin iç kaynaklarıyla süreci yürüttüklerini belirten Akbal, şunları söyledi:

"İlk etapta 150 milyon TL'lik kaynak ayırdık. Ardından işler planladığımızdan daha hızlı ilerleyince, 50 milyon TL'lik ek bir yatırım desteği daha sağladık."

Beklenen ebitda pozitif noktasına planlanandan yaklaşık bir yıl önce ulaştıklarını açıklayan Akbal, "Henüz büyük bir kâr makinesi değil belki, ama kendi ayakları üzerinde duran, büyümeyi sağlıklı şekilde sürdüren bir yapı olduk." dedi.

Sürecin yalnızca finans değil, inanç ve sürdürülebilirlik meselesi olduğunu vurgulayan Akbal, "Yatırımın sadece para değil, vizyon ve sabır gerektirdiğini biliyoruz. Biz bu inancı gösterdik, Rubikpara ekibi de bu güveni boşa çıkarmıyor." diye konuştu.

Teknoloji Ekibi, Kültür ve Yetenek Dengesine Göre Şekillendi

Teknoloji ekibini oluştururken hız, esneklik ve sahiplenme kültürüne önem verdiklerini aktaran Akbal, dış kaynak, iç ekip ve genç yetenek yetiştirme süreçlerini eş zamanlı yürüttüklerini söyledi.

Özellikle üniversite iş birlikleri ve staj programlarıyla genç yetenekleri sürece dahil etmeyi önemsediklerini ifade eden Akbal, "Teknik becerilerin ötesinde, ürünün ruhunu ve işin ticari tarafını anlayacak, sahiplenen bir yapı inşa ediyoruz." dedi.

Gelecek dönemde ise bootcamp'ler, kampüs buluşmaları ve erken dönem yetenek keşif programlarıyla Rubikpara'nın teknoloji ekosistemini daha da güçlendirmeyi hedeflediklerini belirtti.

TÜRKİYE'NİN FINTECH VİZYONU BU YATIRIMIN TEMELİNDE YER ALIYOR

Devlet teşvikleri ve regülasyonların yatırımı şekillendiren önemli unsurlar olduğunu belirten Akbal, Türkiye'deki fintech ekosisteminin büyüme potansiyeline inandıklarını söyledi. İstanbul Finans Merkezi'nin sektöre sunduğu vizyonu önemsediklerini belirten Akbal, "Burası sadece fiziki bir alan değil, aslında bir vizyonun yansıması. Fintech artık ülke ekonomisinin stratejik önceliklerinden biri." diye konuştu.

Düzenlemeleri yalnızca kural değil, sektörün önünü açacak yol haritaları olarak değerlendirdiklerini dile getiren Akbal, "Gri alanların zamanla netleşeceğine, fintech alanında daha fazla oyuncunun sektöre katılmasıyla Türkiye'nin bu alanda global rekabette öne çıkacağına inanıyoruz." ifadelerini kullandı. Sonuç olarak Rubikpara, sadece grup için değil, genişleyen pazarda da teknolojiyi, ihtiyacı ve vizyonu bir araya getirecek dikkat çeken bir oyuncu olma yolunda emin adımlarla ilerliyor.

Anahtar Dergisine Özel **2.99 Komisyon Oranı** ile Ertesi Gün Ödemeleriniz Hesabınızda!



VUK 507 ÖKC
ile Uyumlu

Tak Çalıştır
Hızlı, Kolay
ve Güvenli

Tüm Kartlardan
İşlem Yapabilme
QR ve Temassız
Ödeme Alma

Gizli Maliyet
Bakım Maliyeti
Verimsizlik Ücreti
YOK!

Rubikpara

RUBİKPARA'DA GELECEĞİN ESNEKLİĞİ, GEÇMİŞİN GÜVENCESİYLE BULUŞUYOR

Finans sektörünün köklü yapısını teknolojiyle harmanlayan Rubikpara, güvenilir ve çevik yapısıyla hem bireysel hem de kurumsal kullanıcılara tek çatı altında kapsamlı çözümler sunuyor. “Gelenekselin gücünü, yenilikçiliğin çevikliğiyle birleştiriyoruz.” diyen Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, sektörde güvenli olmak kadar güvenilir olmanın da önemine dikkat çekiyor

Dijital ödeme sistemleri ve elektronik para alanında faaliyet gösteren Rubikpara, hem kurumsal hem bireysel kullanıcıların ihtiyaçlarına odaklanan hizmet anlayışıyla dikkat çekiyor. Fintech sektöründe hız, güven ve çeviklik kavramlarını aynı potada eriten Rubikpara, Fuzul Holding güvencesiyle büyümesini sürdürüyor. Genel Müdür İsmail Sevinç, sektöre ve şirketin gelecek vizyonuna ilişkin önemli açıklamalarda bulundu.

KOBİ'lerden Bireysel Kullanıcılara Uzanan Bütünleşik Yaklaşım

Yaptığı açıklamada ödeme kuruluşu olmanın ötesine geçtiklerini vurgulayan Genel Müdür İsmail Sevinç, e-para lisansları sayesinde çok daha geniş bir hizmet yelpazesi sunduklarını ifade etti. Sevinç, özellikle sundukları bütünleşik yapının sektörde öne çıktığını belirterek, “Bir tarafta KOBİ'lere ürün ve hizmet sunarken, diğer tarafta bireysel kullanıcılara da aynı ölçüde önem gösteriyoruz. İki taraf için de ortak nokta; hızlı, kolay ve güvenli olmanın yanı sıra, birden fazla ihtiyacın tek bir noktadan sağlanabiliyor olması.” açıklamasında bulundu.

Sanal POS, Fiziki POS ve Soft POS başta olmak üzere tüm ürün gruplarında, ilk temas anından itibaren hem kurumsal hem bireysel müşterilerin güvenilir bir marka ile çalıştığını hissetmelerinin öncelikli hedefleri olduğunu vurgulayan Sevinç, Rubikpara'nın sadece teknik altyapı sunmakla kalmadığını, insani dokunuşu da iş süreçlerinin ayrılmaz bir parçası haline getirdiğini söyledi.



Rubikpara
Genel Müdürü
İsmail Sevinç



“Geçmişin Güvenini, Geleceğin Esnekliğiyle Birleştiriyoruz”

Rubikpara'nın Fuzul Holding çatısı altında faaliyet gösteren bir kurum içi girişim olduğuna dikkat çeken İsmail Sevinç, bu yapının beraberinde güçlü bir denge sunduğunu dile getirdi. Finans sektöründe güven unsurunun vazgeçilmez olduğunu vurgulayan Sevinç, “Bir yanda 33 yıllık geçmişiy-le Fuzul Holding gibi köklü ve güvenilir bir kurum var. Diğer yanda ise onun içinden filizlenen, kendi yolunu çizen bir kurum içi fintech girişimi: Rubikpara.” sözleriyle şirketin özgün pozisyonunu özetledi.

Teknolojinin hızla geliştiği bir dünyada yalnızca geçmişe yaslanarak ilerlemenin mümkün olmadığını söyleyen Sevinç, Rubikpara'nın bu noktada devreye girdiğini ifade etti. Geleneksel olanın gücünü, yenilikçiliğin çevikliğiyle birleştirmeye çalıştıklarını belirten Sevinç, bu dengeyi “ya o ya bu” anlayışıyla değil, “hem o hem bu” yaklaşımıyla inşa ettiklerini sözlerine ekledi.

Sürdürülebilirlik, regülasyonlara tam uyum ve kullanıcı deneyimini aynı çatı altında buluşturan Rubikpara, finans sektöründe güvenilir olduğu kadar yenilikçi bir modelin de mümkün olduğunun somut bir örneği olarak öne çıkıyor.

“Fintech'te CEO Olmak, Direksiyon Kadar Fren ve Gaz da Olmaktır”

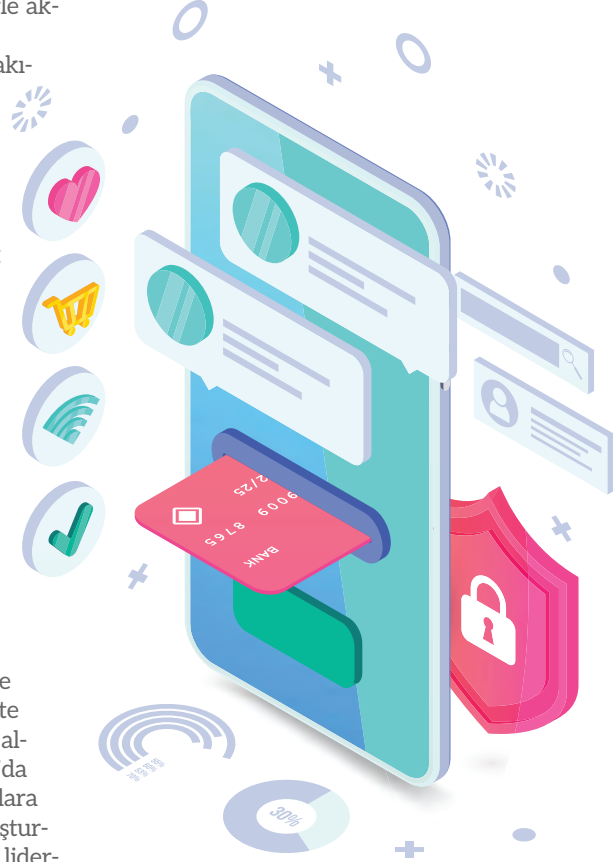
Fintech dünyasında üst düzey yöneticilik kavramının diğer sektörlerde kıyasla çok daha dinamik ve çok yönlü olduğuna dikkat çeken Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, sektör-

de CEO olmanın beraberinde getirdiği yüksek sorumluluğa işaret etti. Sevinç, bu durumun farklılığını şu sözlerle aktardı:

“Fintech'te CEO olmak, bir bakıma her sabah yeniden pozisyon almak gibi. Çünkü hem teknolojinin hızıyla yarışıyoruz hem de finansın doğası gereği yüksek düzeyde sorumluluk taşıyoruz.”

Üretim ya da perakende sektörlerinde yönetim odaklarının daha sınırlı alanlara yoğunlaşabileceğini belirten Sevinç, fintech sektöründe ise aynı anda güven, regülasyon, kullanıcı deneyimi ve hız unsurlarının tamamının yönetilmesi gerektiğini ifade etti.

Kararların doğrudan binlerce insanın finansal sürecine etki ettiğini vurgulayan Sevinç, hızlı değişen mevzuatlar ve kullanıcı alışkanlıklarına adapte olmanın zorunluluk olduğunun altını çizdi. Bu nedenle Rubikpara'da daha şeffaf, hızlı ve regülasyonlara tam uyumlu bir ekip yapısı oluşturduklarını belirtti. Aynı zamanda liderlik anlayışının da buna paralel olarak şekillendiğini söyledi.



Bir yanda 33 yıllık geçmişiy-le Fuzul Holding gibi köklü ve güvenilir bir kurum var. Diğer yanda ise onun içinden filizlenen, kendi yolunu çizen bir kurum içi fintech girişimi: Rubikpara

KÖKLÜ YAPININ ÜZERİNE KURULAN GÜVENİLİR VE ÇEVİK SİSTEM

- >> İçinde bulunduğu sektörün, güven unsurunun en kritik olduğu alanlardan biri olduğuna değinen İsmail Sevinç, Rubikpara'nın yalnızca “güvenli” değil, aynı zamanda “güvenilir” olmayı hedeflediğini aktardı. Sektörde son dönemde yaşanan güven sorunlarının, bu yaklaşımı daha da değerli kıldığını belirtti. Rubikpara, Fuzul Holding'in kurumsal gücü ve sunduğu finansal sürdürülebilirlik sayesinde sağlam bir organizasyon kültürüne sahip olmanın avantajını yaşarken, aynı zamanda sahadan gelen talepleri dinleyen ve hızlıca aksiyon alabilen çevik bir yapıyla faaliyetlerini sürdürüyor. Finans dünyasında köklü geçmiş ile yenilikçi teknolojiyi bir arada sunmayı başaran Rubikpara, sektördeki güven sorunlarının çözümüne katkıda bulunan ve hem bireysel hem kurumsal kullanıcılar için güvenli liman olmayı sürdüren bir marka olarak konumlanıyor.

TOPRAKTAN YATIRIMA, YATIRIMDAN YUVAYA: FUZUL TOPRAKTAN

Fuzul Topraktan, Anadolu'nun köklü dayanışma kültüründen ilham alarak geliştirdiği yenilikçi modeliyle, arsa sahipliğinden konut edinimine uzanan süreci kolaylaştırıyor ve Türkiye'de konuta erişim anlayışını yeniden şekillendiriyor

Türkiye'de gayrimenkul piyasasında alternatif modeller uzun süredir tartışma konusu. Yükselen maliyetler, artan faiz oranları ve özellikle büyük şehirlerde konut erişiminin zorlaşması, sektörde yeni çözümleri de beraberinde getiriyor. Biz de tam bu noktada, Fuzul Topraktan olarak geliştirdiğimiz "Aşamalı Konut Sistemi" ile hem Anado-

lu'nun köklü yatırım kültürünü modern bir çatı altında buluşturuyor hem de erişilebilir konut hayalini gerçeğe dönüştürüyoruz.

Fuzul'ün temelleri, 1992 yılında atıldı, o günden bugüne finansman gayrimenkule, elektronik ödeme sistemlerinden konaklama sektörlerine kadar pek çok alanda çığır açan bir başarı hikâyesi yazdık. 2023'te ise Fuzul Topraktan markasıyla yola çıktık. Anadolu insanının, baştan sona kendi emeğiyle sahip olacağı ve ilk sahibi olacağı bir yuvaya duyduğu arzuyu; Fuzul Topraktan ile güvenli bir yatırım fırsatına dönüştürdük.

Fuzul Topraktan'ın Hikâyesi, Önce Arsa Sonra Ev Yatırımı

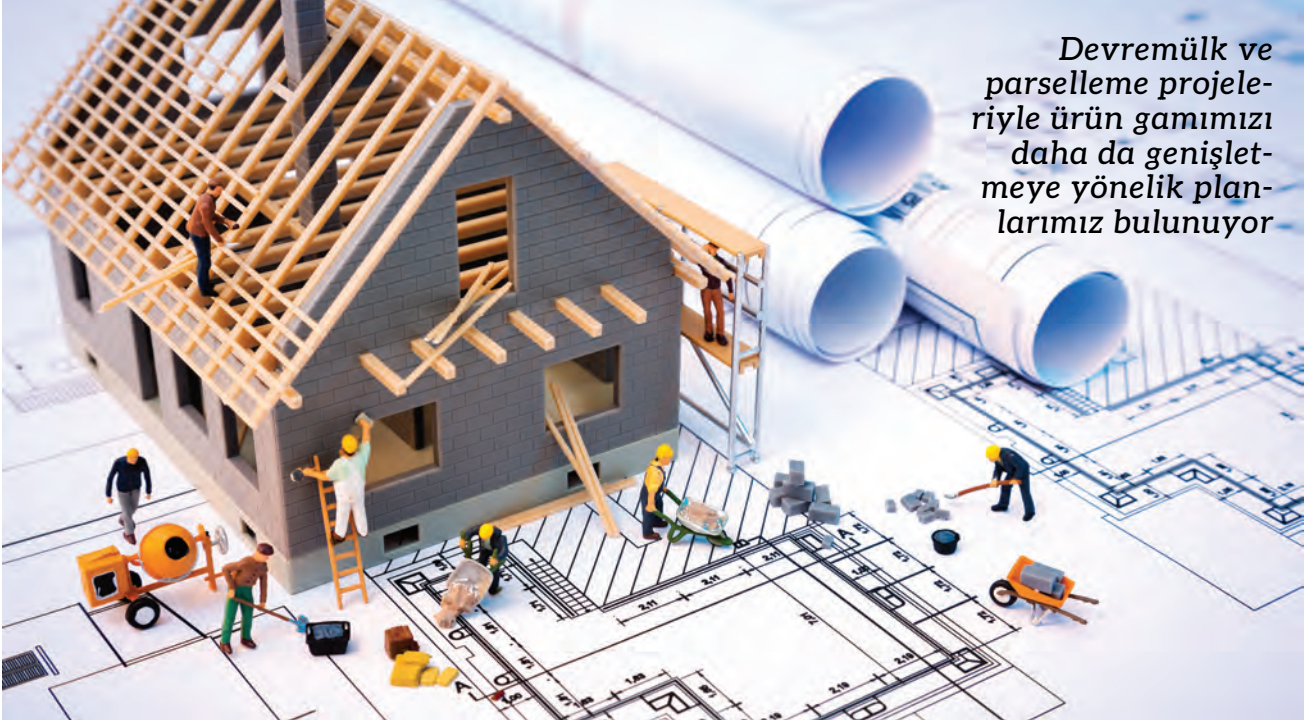
Fuzul Topraktan ile, Anadolu kültüründe yüzyıllardır var olan dayanışma ve birlikte hareket etme anlayışını yeniden canlandırmayı hedefledik. Markamızın isim hikâyesi de tam buradan besleniyor. "Topraktan" ifadesi, işin en başından sahiplenme ve yatırım sürecine ortak olma fikrini temsil ediyor.

İnsanlar, daima topraktan yatırım yapmayı ön plana koyuyor. İlk sahibi olma, maliyet avantajı ile mülk edinme fikri, Fuzul Topraktan markası ile güzel bir karşılık buldu. Biz de Anadolu'daki kooperatif mantığının kurumsallaştırılmış modern versiyonunu hayata geçirdik.

Türkiye'de uzun yıllardır arsa almına dayalı bireysel gi-



Fuzul Topraktan
Genel Müdürü
Aydın Özkan



Devremülk ve parselleme projeleriyle ürün gamımızı daha da genişletmeye yönelik planlarımız bulunuyor

rişimler, çoğunlukla plansız ve denetimsiz yürütüldü. Biz, bu süreci organize bir çerçeveye oturtarak, önce arsa sonra inşaat süreciyle, yatırımcıları aşama aşama ev ya da villa sahibi yapıyoruz. Bugün birçok kişi için konut, yalnızca bir barınma ihtiyacı değil, aynı zamanda en önemli yatırım kalemlerinden biri. Dolayısıyla sürecin şeffaf, sürdürülebilir ve planlı olması gerektiğinin bilincindeyiz.

Erişilebilir Konutun Yeni Yolu: Aşamalı Konut Sistemi

Son dönemde yükselen faiz oranları, konut maliyetlerindeki artışla birlikte konut sahibi olma hayallerinin zorlaşması, sektörde yeni arayışları gündeme taşıdı. Biz de Fuzul Topraktan olarak geliştirdiğimiz

“Aşamalı Konut Sistemi” ile tam olarak bu ihtiyaca yanıt veriyoruz.

Sistemimiz iki temel aşamadan oluşuyor: Önce dairenin ya da villanın arsasını uygun fiyatla satışa sunuyoruz, yatırımcılarımız taksitlerle bu sürece dahil oluyor; ikinci aşamada ise inşaat maliyeti belli olduktan sonra, belirli bir kısmını peşin, kalanını taksitle ödeyerek aşamalı şekilde konut sahibi yapıyoruz. Bu yöntem sayesinde büyük bütçelere ulaşmak zorunda kalmadan, parça parça ilerleniyor ve toplam maliyet çok daha erişilebilir bir seviyeye çekiliyor.

Avrupa’daki hisseli ev sahipliği ve kısmi sahiplik modellerinden ilham alarak geliştirdiğimiz bu sistemi, Anadolu’nun toplumsal dayanışma kültürüyle harmanlayarak Türkiye’ye özgü bir alternatif olarak sunduk. Özellikle genç profesyoneller ve birikimi sınırlı olan bireyler için bu model, büyük şehirlerde konut edinmenin gerçekçi yollarından biri hâline geldi.

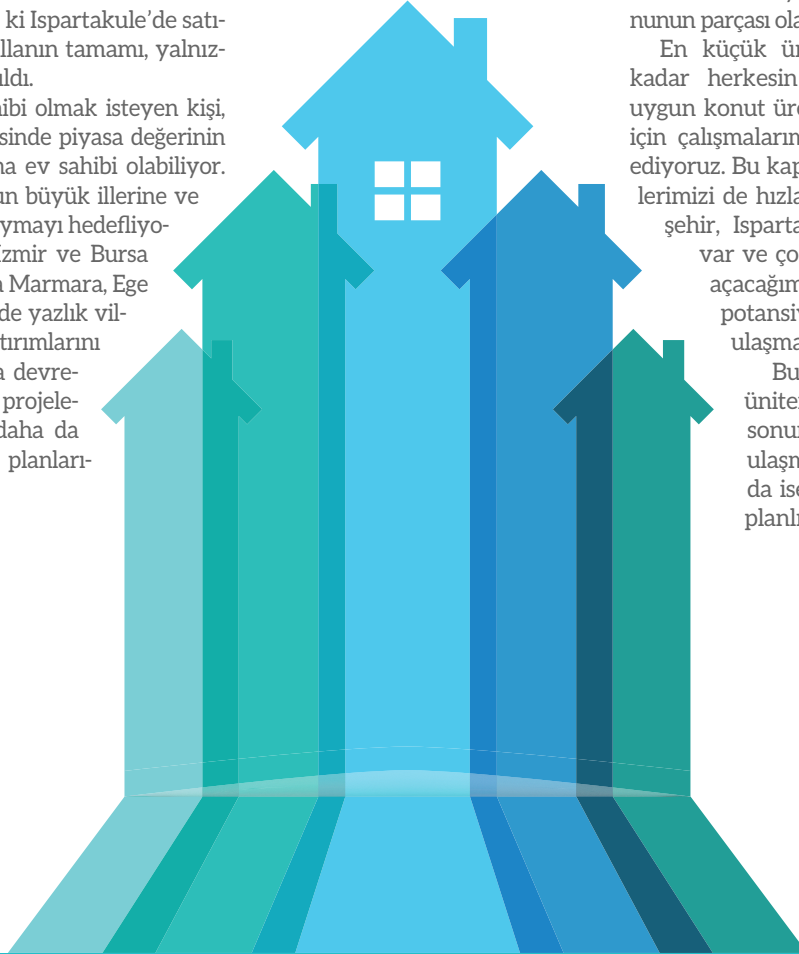
>> Fuzul Topraktan olarak, seri ve uygun maliyetli konut üretiminde büyük ölçekli bir oyuncu olma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz

Erişilebilir Konut Anlayışında Yeni Bir Boyut

Fuzul Topraktan olarak yalnızca sosyal konut üretmiyoruz. Her gelir grubundan bireyin bütçesine uygun konut alternatifleriyle geniş bir yelpazeye hitap ediyoruz. Başakşehir ve İspartakule'de yürüttüğümüz projelerin yanı sıra, kısa sürede 10 projeye ulaşarak sektörde dikkat çeken bir başarı yakaladık. Villa satışlarında da önemli bir başarı elde ettik. Öyle ki İspartakule'de satışa sunduğumuz 35 villanın tamamı, yalnızca bir hafta içinde satıldı.

Bugün bir villa sahibi olmak isteyen kişi, Fuzul Topraktan sayesinde piyasa değerinin neredeyse yarı fiyatına ev sahibi olabiliyor. Bu modeli Anadolu'nun büyük illerine ve sahil bölgelerine de yaymayı hedefliyoruz. Ankara, Konya, İzmir ve Bursa gibi şehirlerin yanı sıra Marmara, Ege ve Akdeniz bölgelerinde yazlık villa projeleri ve arsa yatırımlarını da planlıyoruz. Ayrıca devre-mülk ve parselleme projeleriyle ürün gamımızı daha da genişletmeye yönelik planlarımız bulunuyor.

Aşamalı Konut Sistemi, büyük şehirlerde konut edinmenin gerçekçi yollarından biri hâline geldi



Büyük Düşünen Bir Marka

Fuzul Topraktan olarak, seri ve uygun maliyetli konut üretiminde büyük ölçekli bir oyuncu olma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz. Deprem gerçeğini de göz önünde bulundurarak projelerimizi sağlam zemin, modern yapılaşma ve tam donanımlı site yaşamı üzerine inşa ediyoruz. Çocuk oyun alanlarından 7/24 güvenliğe, açık-kapalı otoparktan minimum aıdat maliyetlerine kadar her detayı kullanıcı dostu bir yaşam alanı oluşturma vizyonunun parçası olarak görüyoruz.

En küçük üründen en büyük villaya kadar herkesin bütçesine ve ihtiyacına uygun konut üretimini sürdürebilir kılmak için çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Bu kapsamda şubeleşme faaliyetlerimizi de hızlandırdık. Kozyatağı, Başakşehir, İspartakule, Fatih'te şubelerimiz var ve çok yakında Mecidiyeköy'de açacağımız şube ile İstanbul'daki potansiyel müşterilere daha kolay ulaşmayı hedefliyoruz.

Bugüne kadar yaklaşık 3 bin ünitenin satışını tamamladık. Yıl sonuna kadar bu sayının 4 bine ulaşmasını bekliyoruz. Toplamda ise 4 bin 500'e yakın bir arz planlıyoruz.

HENÜZ REGÜLASYON YOK AMA GÜVEN VAR

- Fuzul Topraktan'ın temelinde güven ve sürdürülebilirlik var. Tasarruf finansman sektörüne 2021'de gelen regülasyonun ardından, aşamalı konut sistemimizde de benzer bir hukuki çerçevenin oluşturulması için çalışıyoruz. STK'lar, akademisyenler ve bakanlıklarla yürüttüğümüz görüşmeler sayesinde sürecin hızlanmasına katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Henüz arsa ve konut alanında tam bir regülasyon bulunmasa da Fuzul Topraktan olarak kurumsal yapımız ve şeffaf süreçlerimiz sayesinde sistemin güvenilirliğini artırıyoruz. Yatırımcılarımız, Anadolu'nun dayanışma kültürüyle modern finansman sistemlerinin bulunduğu bu model sayesinde, erişilebilir konut hayallerine her geçen gün bir adım daha yaklaşıyor.

TOPRAKTAN EV ALMA FIRSATI

ŞİMDİ DE ISPARTAKULE 2'DE!

Aşama aşama topraktan ev sahibi olma kolaylığı sunan
Fuzul Topraktan, şimdi de Ispartakule 2'de.
Siz de önce toprak, sonra ev sahibi olmak için hemen gelin.
Geleceğinize topraktan yatırım yapın.

444 44 06 | fuzultopraktan.com.tr

fuzul ▶ **TOPRAKTAN**
AŞAMALI KONUT SAHİBİ OLMA SİSTEMİ

TOPRAKTAN DEĞERE: GAYRİMENKULDE YENİ DÖNEM, YENİ MODEL

Türkiye’de konut erişimi her geçen gün daha zor bir hâle gelirken, klasik gayrimenkul geliştirme anlayışı ihtiyaca yanıt vermekte yetersiz kalıyor. Fuzul Topraktan’ın geliştirdiği Topraktan İş Geliştirme Modeli ise arsa aşamasından başlayan bütüncül yaklaşımıyla sektöre yeni bir soluk getiriyor

Türkiye’de gayrimenkul sektörü darboğaza girmişken, Topraktan Gayrimenkul Geliştirme bu alanda ezber bozan bir rol üstlenmiş durumda. Konut geliştirme artık yalnızca metrekare satışından ibaret değil; erişilebilir konut projeleriyle insanı, yaşam kalitesini ve sürdürülebilirliği odağına alan yeni geliştirme yöntemlerine ihtiyaç var. Biz de bu

dönüşümün en önemli parçalarından biri olan, yatırımcıyı erken aşamada sürece dahil eden, bölgesel kalkınmayı destekleyen yeni nesil geliştirme modelimizi inşa ettik: Topraktan İş Geliştirme Modeli.

Ezberi Bozuyoruz

Gayrimenkul sektörü ülkemizde uzun süredir zorlu bir sınav veriyor. Sınırlı arsa arzı, artan inşaat maliyetleri ve ekonomideki dalgalanmalar nedeniyle, konut üretimi yalnızca arz-talep dengesinden değil; planlama, erişilebilirlik ve sürdürülebilirlik kriterlerinden de uzaklaşmış durumda.

Bugün konut, bir barınma ihtiyacı olmasının yanında ekonomik açıdan stratejik bir alan. Ancak bu alanın herkes için erişilebilir, adil ve planlı şekilde yönetilmesi gerekiyor. İşte bu noktada, 1,5 yılda 11 ayrı proje geliştirme örneğiyle başarıyla uyguladığımız Topraktan İş Geliştirme Modeli, bir yatırım aracı olmakla kalmıyor, konuta erişim probleminin çözüm anahtarlarından biri hâline geliyor.

Gayrimenkulde Kriz Derin Ama Çözüm Mümkün: Erişilebilirlik Gerçeği

Sektörde bugün en büyük sorunlardan biri, konut üretiminin arz-talep dengesiyle değil, maliyet odaklı kurgulanması. Bu da hem yatırımcıyı hem de son kullanıcıyı sürecin dışında bırakıyor.



Fuzul Topraktan
Arsa ve Arazi Geliştirme
Şafak Örak

Konut fiyatları, hane gelir seviyelerine kıyasla ulaşılması güç seviyelere çıktı. Talep edilen fiyat ile ödenebilir fiyat arasındaki fark her geçen yıl daha da açılıyor. Üstelik yüksek faiz oranları ve yetersiz finansman araçları, potansiyel alıcıların krediye erişimini zorlaştırıyor. Kredibilitesi olan kesimin daralması talebin düşmesine neden oluyor. Aynı zamanda artan maliyetler, uzun süren geri dönüş süreleri ve belirsizlik ortamı nedeniyle geliştirici ve yatırımcı tarafında da ciddi bir geri çekilme gözlemleniyor.

Oysa biz biliyoruz ki yeni finansman çözümleri, alternatif mülkiyet modelleri ve daha esnek üretim yaklaşımlarıyla erişilebilirliği yeniden sağlamak mümkün. Topraktan İş Geliştirme Modeli, bu dengeyi kurmak üzere tasarlandı.

Topraktan İş Geliştirme: Erişilebilirlik İçin Yeni Çerçeve

Yeni dönemde gayrimenkul geliştirmek, sadece konut üretmekten ibaret değil. Doğru lokasyon seçimi, sosyoekonomik uyum, çevresel faktörler ve finansal sürdürülebilirlik, bu sürecin vazgeçilmez parçaları. Topraktan modeli, bu bakış açısını başarıyla pratiğe dönüştüren örneklerden biri... Modelimiz, konut üretimini salt arsa ve inşaat faaliyeti olmaktan çıkararak, yatırım enstrümanı - düşük risk - yatırımcı memnuniyeti üçgeninde yeniden tanımlıyor. Bu sayede projeler, bölgesel ihtiyaçlara cevap veren, yatırımcı için cazip, son kullanıcı için ise erişilebilir konut alternatifleri üreten bir yapıya kavuşuyor.

Topraktan Gayrimenkul Geliştirmenin Aşamaları: Profesyonel Uygulama Modeli

Topraktan modelinde başarının temelinde disiplinli ve profesyonel bir süreç yönetimi yer alıyor. Bu sürecin ilk adımı olan arsa

Gayrimenkul, sadece metrekare satmaktan ibaret değildir; doğru lokasyonda değer oluşturma, sosyal fayda üretme ve planlı, sürdürülebilir yaşam alanları inşa etme sürecidir

seçiminden itibaren tüm aşamalar titizlikle planlanıyor. Bölgesel analizler, demografik yapı, ulaşım altyapısı ve çevresel potansiyel detaylı bir şekilde incelenerek projenin en doğru lokasyonda, en verimli biçimde hayata geçirilmesi hedefleniyor.

Projenin konsepti, sadece fiziksel bir yapı değil, bölgenin sosyoekonomik yapısına, kültürel dinamiklerine ve ihtiyaçlarına cevap verecek bir yaşam alanı olarak kurgulanıyor. Bu aşamadan sonra ruhsatlandırma ve yasal süreçler eksiksiz bir şekilde tamamlanıyor, tüm mevzuata ve prosedürlere tam uyum sağlanıyor.

Finansal modelleme aşamasında ise proje bütçesi, maliyet kontrolü ve nakit akışı detaylı bir şekilde kurgulanarak hem yatırımcıya hem de nihai kullanıcıya finansal güvence sunuluyor.

İnşaat süreci boyunca kalite ve zaman yönetimi sıkı bir şekilde takip ediliyor; süreçler şeffaf olarak gerçekleştiriliyor. Tüm bu planlı ve kontrollü yaklaşım, topluma güven veren ve sürdürülebilir projeler geliştirmek anlamına geliyor.

Sosyal Etki: Modelin Ötesinde Bir Dönüşüm

Topraktan modeli, yalnızca bireysel konut yatırımı değil; sosyal ve ekonomik kalkınmanın da önemli bir ayağı. Her yeni projede bölgesel istihdam artışı, sosyal donatı alanlarının çoğalması ve çevresel uyum hedefleniyor.

Büyük projelerde lüks konut üretimi kadar, orta gelir grubuna uygun alternatifler de geliştiriliyor. Böylece kentleşme plansız büyümek yerine, sürdürülebilir ve dengeli şekilde ilerliyor.

Topraktan yola çıktık, modeli inşa ettik, insanı ve yaşam kalitesini merkeze aldık

TÜRKİYE'NİN İHTİYAÇ DUYDUĞU: ERİŞİLEBİLİR VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GAYRİMENKUL MODELİ

- Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu şey; plansız büyümeden uzak, yatırımcıyı ve son kullanıcıyı aynı zeminde buluşturan, erişilebilir ve sürdürülebilir bir gayrimenkul modeli. Biz tam da bu anlayışla yola çıktık. Topraktan yola çıktık, modeli inşa ettik, insanı ve yaşam kalitesini merkeze aldık. Topraktan İş Geliştirme Modeli ile hem sektördeki erişim problemini çözüyor hem yatırımcı için güvenli liman oluşturuyor hem de topluma planlı kentleşme ve yaşam alanları kazandırıyoruz. Geleceğin gayrimenkul anlayışı; toprağın değerini bilmekten ve planlı üretimden geçiyor. Biz de tam olarak bunu hayata geçiriyoruz.

fzIPLUS: YERLİ GÜÇLE MÜŞTERİ DENEYİMİNDE YENİ DÖNEM

fzIPLUS, yerli güç ve ileri teknolojiyi buluşturarak müşteri deneyimini yeniden tanımlıyor. İnsan odaklı yaklaşımı ve yenilikçi çözümleriyle sektörde fark oluşturmaya devam eden şirketin vizyonunu, fzIPLUS Genel Müdürü Hüseyin Yerçok ile gerçekleştirdiğimiz özel röportajda ilk ağızdan dinledik

Fuzul Holding'in müşteri iletişimi alanındaki gücünü, bağımsız bir şirket kimliğiyle ve uzman kadrosuyla geliştiren fzIPlus, kısa sürede Türkiye'nin dikkat çeken yerli müşteri deneyimi oyuncularından biri hâline geldi. Bu başarı hikâyesinin ardındaki dinamikleri, kuruluş sürecini, sektördeki dönüşümü, teknoloji yatırımlarını ve gelecek hedefleri-

ni fzIPlus Genel Müdürü Hüseyin Yerçok ile konuştuk. Yerçok, müşteri odaklı yapıların ancak teknolojiyi etkin kullanımı ve çalışan memnuniyetini önceliklendiren yaklaşımlarla sürdürülebilirlik kazanabileceğine dikkat çekti.

Öncelikle fzIPLUS'ın kuruluş hikâyesinden bahsedebilir misiniz? Doğru isim seçimi, müşteri iletişim merkezi konsepti ve Fuzul ekosistemine hizmet verme motivasyonu nasıl şekillendi?

Fuzul'ün çağrı merkezi serüveni, 2015'in Mart ayında Fuzul'ün ilk büyük televizyon reklamıyla başladı. O dönemde dışarıdan bir çağrı merkezi hizmeti alınıyordu, ancak verimli olduğu söylenemezdi. Fuzul bünyesinde bir çağrı merkezi kurulmasına karar verildi ve yedi kişilik bir ekiple süreç adım attık. İlk olarak Fuzul'e hizmet vermeye başlamış olsak da zamanla Fuzul Holding'i tüm ihtiyaçlarına cevap verir hâle geldik. Örneğin; Fuzul GYO'nun çağrı merkezini kurduk. Bir yandan büyürken diğer yandan da İstanbul Ticaret Odası gibi dış kaynaklı işlerle faaliyet alanımızı genişlettik. Yaklaşık yedi yıl önce dış pazara açıldığımızı söyleyebilirim. 2023 Haziran itibarıyla da resmî olarak kendi şirket kimliğimizi kazandık. Artık Fuzul Holding'in iştiraki olarak hem holdingin tüm iletişim ihtiyaçlarını karşılıyor hem de Türkiye ve Avrupa'daki firmalara müşteri hizmetleri sunuyoruz. Yedi kişiyle başladığımız yolculuğumuzda bugün 245 kişiye ulaşan güçlü



fzIPLUS
Genel Müdürü
Hüseyin Yerçok



bir yapı olduk. İlk yıl sonunda dışarıdan beş müşteri kazanmayı başardık. Şimdi ise büyümeyi sürdürerek Türkiye'de ve yurt dışında güçlü bir oyuncu olmayı hedefliyoruz.

Kurulum ve organizasyonel yapı anlamında fuzPLUS tamamlandı diyebilir miyiz? Bu yapının gelişiminde önümüzdeki dönemde hangi önemli adımlar planlanıyor?

Bizim için en önemli iki alan, bilgi teknolojileri ve insan kaynakları oldu. İnsan kaynakları yapımızı kurup operasyon müdürlüğümüzü İstanbul'dan Diyarbakır'a taşıdık. Diyarbakır, maliyet avantajı ve gelişmiş müşteri temsilciliğiyle stratejik bir lokasyon. Devlet teşviklerini de takip ederek rekabetçi fiyat sunmayı hedefliyoruz. Bilgi teknolojileri, satış, kalite ve eğitim ekiplerimiz hazır, ISO sertifikası için başvuru sürecindeyiz. Finans muhasebe ise holdingimizin desteğiyle oldukça güçlü. Şu an Diyarbakır'daki yeni merkezimiz tadilatla, projenin tamamlanmasını bekliyoruz.

Lokasyon teslimi sonrasında tüm sistemimiz eksiksiz ve hedefe odaklanmış olacak.

Diyarbakır tercihinin arkasındaki nedenleri bizimle paylaşır mısınız?

İstanbul'daki yüksek yaşam maliyeti nedeniyle Anadolu'da araştırma yaptık ve Diyarbakır'ı uygun gördük. Öyle ki nüfusu çok, genç iş gücü fazlaydı ve yaklaşık 150 bin eğitilmiş çağrı merkezi çalışanına sahipti. Diğer yandan 6. Bölge Teşviklerinden faydalanarak maliyet avantajı da elde etmiş olduk. Özetleyecek olursam: Diyarbakır, çağrı merkezi için stratejik ve desteklenen bir lokasyon.

Geleneksel çağrı merkezi anlayışından bugün geldiğiniz noktaya baktığımızda, artık deneyim merkezi kavramı ön plana çıkıyor. Bu kavramı sizin bakış açınızla açabilir misiniz? Özellikle değişen müşteri beklentileri ve teknolojik gelişmeler ışığında bu dönüşümü nasıl yorumluyorsunuz?

Çağrı merkezine adım attığım 2006 yılında bu alanda faaliyet gösteren şirketler, sekreteryaya hizmeti sunuyordu; müşteri bilgilerini almıyor ve ilgili birime iletliyordu. Fuzul'de bu şekilde aksiyon alıyorduk. Ancak zamanla hem teknoloji hem de müşteri beklen-

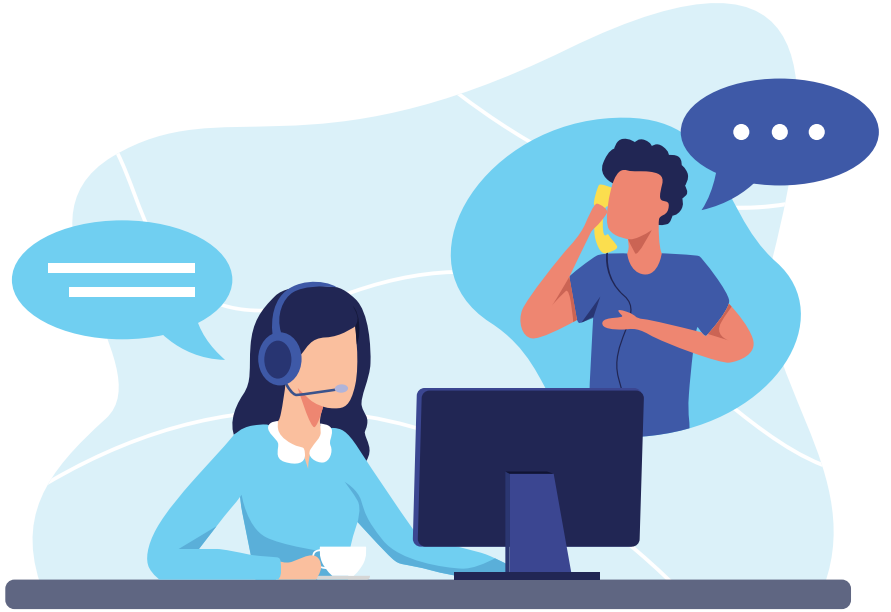
>> Teknolojiye sadece sahip olmak yetmez, önemli olan etkin kullanmak; biz bunu başarıyoruz

tileri değişti. Ancak bugün kişiler, bu hizmeti herhangi bir yere gitmeden direkt telefon ya da internet üzerinden almak istiyor. Dolayısıyla çağrı merkezleri de yönlendirme hizmetinden ziyade müşteriye doğrudan ürün ve hizmet tanıtımı yapan, satışa hazırlayan, strateji üreten bir yapıya dönüştü. Biz de Fuzul olarak iş modelimizi buna evirdik, böylelikle satış süreci daha hızlı ve sağlıklı ilerledi. Diğer yandan da Türkiye genelindeki müşteri profillerini ve hassasiyetlerini analiz edip farklı yaklaşımlar geliştirdik. Tüm iletişim kanallarını, telefon, WhatsApp, e-posta, sosyal medya gibi tek bir platformda topladık. Böylece müşteri geçmişini her an önümüzde oldu ve daha etkin hizmet sunduk. 2024'te ise Şikayetvar'ın en yüksek müşteri memnuniyeti ödülünü kazandık. Şimdi de yapay zekâ destekli sistemler geliştiriyoruz, böylece müşteriler işlemlerini temsilciye gerek kalmadan hızlıca tamamlayabilecek. Sürekli gelişerek yolumuza devam ediyoruz.

Mevcut müşterilere ve potansiyel müşterilere yönelik sunduğunuz hizmetleri biraz daha detaylandırabilir misiniz? Hangi alanlarda farklılaşıyorsunuz?

Müşteri hizmetlerinde 7/24 çağrı karşılayabiliyor; telefonla satış, üyelik yenileme, anket ve şikâyet yönetimi yapabiliyoruz. Yazılı iletişimde ise resmî yazışmalar ve kurumsal süreçleri yürütebiliyoruz. Örneğin bir sigorta firmasının poliçe yenileme sürecini tamamen üstlenerek, müşteriye en uygun teklifi sunuyor

Müşteri deneyimini teknolojik altyapı ve insan faktörünün mükemmel uyumuyla şekillendiriyoruz



ve işlemleri tamamlıyoruz. E-ticaret altyapısı da sağlıyor, teknik destek veriyoruz. Üniversitelere yönetim danışmanlığı sunarak onların öğrenci çağrı merkezlerini yönetiyoruz. Hizmetlerimizi uzaktan ya da yerinde, müşteriye özel ve butik şekilde tasarlayıp sunuyoruz. Bu esneklik ve kişiye özel çözümler, sektörde bizi farklı kılıyor ve geniş bir hizmet yelpazesi sunmamızı sağlıyor.

fzPLUS olarak hizmet kalitesini nasıl ölçüyor ve sürekli iyileştirme adına hangi araçları kullanıyorsunuz?

Kalite ekibimiz, tüm çağrıları düzenli dinleyerek hem müşteri memnuniyetini hem de çalışan performansını ölçüyor. Her çalışana özel gelişim haritaları çıkarıyoruz ve kişilerin ihtiyacına özel eğitimler veriyoruz. Bilgilendirme ve motivasyon çalışmalarını da online ve fiziki olarak sürdürüyoruz. Ayrıca yapay zekâ entegrasyonu için test sürecindeyiz. Yapay zekâ sayesinde çağrıların tamamı dinlenebilecek ve projelere özel geliştirilen formlar üzerinden detaylı performans raporları oluşturulabilecek. Bu da kaliteyi ciddi şekilde artıracak.

Yapay zekâ ve dijitalleşmenin hız kazandığı bu dönemde, teknoloji ve insan faktörünü harmanlayarak sürdürülebilir, rekabetçi ve

özgün bir yapı oluşturmak konusunda nasıl bir perspektifiniz var?

Firmamız, Türkiye'de %100 yerli iki farklı yedek IP santral ve yerli yazılımcılar tarafından geliştirilen teknolojilerle çalışıyor. Teknolojiye sadece sahip olmak yetmez, etkin kullanmak önemli. Yapay zekâda birçok firma sadece chatbot kullanırken, biz ileri teknolojiyi 10 yıllık deneyimle birleştirip, müşterilerimize kapsamlı çözümler sunuyoruz. Biz, bir işverenin içinden çıkmış, beklentilerini çok iyi bilen, müşteri odaklı bir şirketiz. Firmalara sadece hazır paketler değil, ihtiyaçlarına özel, nokta atışı çözümler sunuyoruz.

fzPLUS henüz gelişen, dinamik bir yapı. Marka olarak sizi önümüzdeki dönemde neler bekliyor, hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Fuzul Holding'in iştiraki olarak büyüklüğümüz ve kalitemizle holding vizyonuna yakışır bir marka olmayı amaçlıyoruz. fzPLUS olarak her ne kadar 10 yıllık tecrübemiz olsa da bağımsız şirket kimliğimizle bir yıldır faaliyet gösteriyoruz. Hedefimiz: Türkiye'deki en güçlü %100 yerli çağrı merkezi markası olmak. Bu doğrultuda da 4 yılda 4 bin çalışana, uzun vadede ise 20 bin çalışana ulaşmayı hedefliyoruz. Sonrasında ise hizmet ihracatı yaparak yurt dışı pazarlarda da satış ekipleri kurmak istiyoruz. Türkiye'deki çağrı merkezi kalitesini yurt dışına taşımayı hedefliyoruz.

BU FIRSATI YAKALAYIN

BU YIL EVİNİZİ TESLİM ALIN!

%15^{'TEN}
BAŞLAYAN
PEŞİNAT

48 AYA
VARAN VADE

2025
TESLİM

HEMEN BAŞVUR

444 0 156

BAŞAKŞEHİR
AURASYA
KONUTLARI
— 2-3 —

fuzul GYO

VERİNİN DÖNÜŞTÜRÜCÜ GÜCÜYLE PAZARLAMADA YENİ ÇAĞ

fzPLUS, çağrı verilerini stratejik içgörülere dönüştürerek pazarlama kampanyalarının ölçülebilir, hedef odaklı ve sürdürülebilir başarıya ulaşmasını sağlıyor

Pazarlama artık sadece etkili strateji ile değil, veriyle de şekilleniyor. Başarılı kampanyaların ardında, doğru analiz edilmiş veriler ve bu verilerden çıkarılan stratejik içgörüler yer alıyor. fzPLUS ise klasik çağrı merkezi anlayışını aşarak her müşteri temasını birer analiz noktasına dönüştürüyor. Kampanyaların performansı, müşteri geri bildirimleri ve temsilci verimliliği gibi unsurlar anlık olarak ölçülüyor, stratejik kararlara yön veriyor. Bu yaklaşım, iletişimi güçlendirmesinin yanında tüm pazarlama sürecini daha etkin, ölçülebilir ve hedef odaklı hâle getiriyor.

Verilerle Güçlenen Pazarlama Kampanyalarının Önemi

Kurumsal başarının sürdürülebilir hâle gelmesinde, pazarlama faaliyetlerinin ölçülebilir ve içgörüyeye dayalı yürütülmesi kritik bir rol oynar. Günümüz rekabetçi iş dünyasında, sadece iyi hizmet vermek yeterli değildir. Veriyi doğru okuyup stratejiye dönüştürmek, markaların sürdürülebilir başarıya ulaşmasında en kritik unsur hâline gelmiştir.

fzPLUS'ta her rapor, bir pazarlama hikâyesine dönüşüyor. Günlük çağrı adetleri, yanıt ve bekleme süreleri gibi temel metriklerin yanında; müşteri memnuniyet oranları, en sık gelen talep ve şikâyet başlıkları ile kampanya dönüşüm etkileri gibi gelişmiş analizler sayesinde veriler anlam kazanıyor.

Veriyle Güçlenen Pazarlama Stratejileri

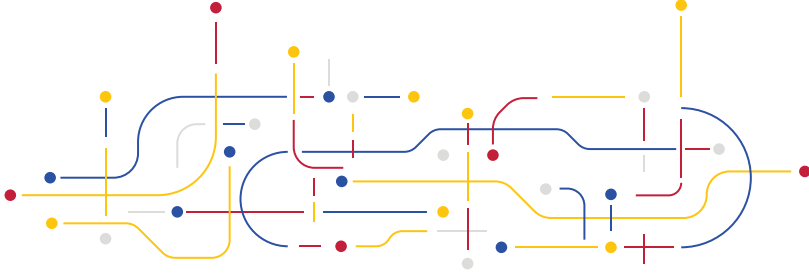
fzPLUS, çağrı merkezi operasyonlarını sadece müşteri iletişimi üzerine kurmaktan kaçınmaktadır. fzPLUS özelinde her çağrı, aynı zamanda bir veri kaynağıdır. Şirketin "raporlama ve veri analizi" hizmeti, müşteri teması sırasında toplanan her bilgiyi stratejik içgörüyeye dönüştürmektedir. fzPLUS'ın verdiği günlük,



fzPLUS

Raporlama ve Planlama Yöneticisi

Benhür Çakır



haftalık ve aylık raporlar; çağrı sayıları, çözüm süreleri ve müşteri memnuniyeti gibi KPI'ları içermektedir. Bu metrikler, pazarlama kampanyalarının başarısını gerçek zamanlı olarak doğrulamak ve optimize etmek için kritik bir öneme sahiptir. Çağrı verileri, müşteri demografisi, talep türleri ve davranış modelleri gibi unsurları ayrıştırarak kapsamlı segmentasyon sağlamaktadır.

Pazarlama kampanyaları sırasında müşteri tepkilerinin hızla analiz edilmesi, anlık strateji düzeltmeleri için altyapıyı hazırlar. fızPLUS, çağrı merkezi raporlama hizmetiyle firmalara sadece iletişim yönetiminde katkı sağlamakla kalmaz aynı zamanda güçlü bir pazarlama veri altyapısı sunar. Bu sayede;

- Kampanya etkinliği ölçülebilir,
- Hedef kitle netleşir,
- Ürün/hizmet stratejileri doğrudan desteklenir,
- Sunumlar ikna edici ve veri odaklı hâle gelir.

Bu veri gücü, pazarlama dünyasında gerçek stratejik avantaj sağlar.

Özelleştirilebilir Raporlama ile Anlık Stratejik Yönlendirme

fızPLUS'ın raporlama sistematiği, yalnızca sabit aralıklarla düzenlenen raporlarla sınırlı kalmaz; aynı zamanda proje bazlı ihtiyaçlara göre özelleştirilebilir raporlarla da desteklenir.



Bu esneklik hem operasyonel hem de stratejik karar alma süreçlerinde yüksek hassasiyetle ilerlemeyi mümkün kılar. Kampanya dönemlerinde, hedef kitlenin tepkileri ya da müşteri temsilcisi performansları gibi özel başlıklarda derinlemesine analizler hazırlanabilir; bu raporlar doğrudan proje yöneticileriyle istişare edilerek operasyonun gelişimine yön verir.

fızPLUS, klasik çağrı merkezi anlayışını aşarak her müşteri temasını birer analiz noktasına dönüştürüyor

KPI TAKİBİYLE VERİYE DAYALI SÜREKLİ GELİŞİM

- >>> Detaylı KPI takibi, yalnızca başarıyı ölçmek için değil, aynı zamanda aksiyon alma hızını ve yönünü belirlemek için bir araç olarak konumlandırılır. fızPLUS, projelerin tüm metriklerini dönemsel eğilimlerle birlikte değerlendirerek hem geçmiş performansı yorumlar hem de geleceğe dair öngörüler oluşturur. Böylece pazarlama kampanyaları yalnızca planlanmakla kalmaz, aynı zamanda veri temelli bir öğrenme döngüsü içinde sürekli gelişim gösterir. Bu bütüncül yaklaşım ile markalar sadece anlık başarılar elde etmekle kalmaz aynı zamanda, uzun vadeli müşteri bağlılığı ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşmalarında da güçlü bir avantaj oluşturur.

TARİHÎ YARIMADA'NIN MODERN YÜZÜ: NEW INN HOTEL OLD TOWN

NEW INN Hotel Old Town, bizim ilk otelcilik deneyimimiz ama son olmayacak. Şehir otelciliğinde büyümeyi hedefliyoruz

İstanbul, konaklama sektöründe çok özel bir yere sahip. Ancak bu büyüklü şehirde, şehrin ruhunu yaşatarak fark oluşturmak, detaylara verilen özenle mümkün. NEW INN olarak, tam da bunu hedefledik ve Tarihî Yarımada'nın kalbinde, modern şehir oteli konforunu eski İstanbul'un sıcaklığıyla harmanladık.

Bir Yolculuğun Durağı Değil, Bir Sonraki Aşaması

NEW INN Hotel Old Town, bizim için yola çıkış noktası değil, ulaşılmış bir aşama. NEW INN markası, sektöre ilk adımını Serviced Apartments alanında attı. Bugün, 350'den

fazla dairenin yönetimini üstlendiğimiz, uzun dönem konaklamaya odaklanan güçlü bir yapımız var. Bu alanda kazandığımız tecrübeyi şimdi konvansiyonel şehir otelciliğine taşıyarak NEW INN Hotel Old Town ile sektörde farkımızı ortaya koyuyoruz.

Serviced Apartments modeli sayesinde, geniş yaşam alanları, uzun süreli konfor ve fonksiyonel tasarım anlayışını otelcilikle harmanlama fırsatımız oldu. Özellikle Sultanahmet ve Fatih gibi bölgelerde sıkça rastlanan, küçük metrekareli otel anlayışının dışına çıkarak; yüksek tavanlı, ferah odalar, açılır kapanır yataklı oturma grupları ve uzun dönem konaklamaya uygun, ev konforunu hissettiren detaylar sunduk.

Misafirlerimize Küçük Ama Anlamlı Jestler

Tarihî Yarımada'nın ruhunu yalnızca mimarimizde değil, sunduğumuz hizmetlerde de yaşatmaya özen gösteriyoruz. Misafirlerimiz otelimize ilk adım attığında, onlara yöremize özgü geleneksel içecekler ikram ediyoruz. Örneğin gül şerbeti, bu coğrafyanın unutulmaz tatlarından biri. Ardından, odalarına geçtiklerinde kendilerini özel hissetmeleri için meyve ve lokum tabağıyla küçük ama anlamlı bir jest yapıyoruz.



NEW INN Otellerden Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı
Ümit Erdoğan



Yılın büyük bölümünde ağırlıklı olarak yabancı turistleri misafir ediyoruz. Özellikle Avrupa ve Amerika'dan gelen misafirlerimiz hem tarihî dokuyu hissetmek hem de modern şehir otelciliğinin konforunu yaşamak istiyor. NEW INN olarak tam bu beklentinin karşılığını sunuyoruz.

12 Ay Yaşayan Bir Turizm Noktası

İstanbul, sezonsal turizmin etkisini hissettiren bir şehir. Özellikle kasım ve nisan ayları arasında kısa bir durgunluk dönemi yaşansa da nisan sonrasında artan hareketlilik tüm bölgeyi etkiliyor. Ramazan ayının yıl içerisindeki konumu da turizm açısından kritik. Son yıllarda Ramazan'ın giderek kış aylarına çekilmesi, yaz turizmine olumlu yansıdı.

Biz de bu süreçte, yalnızca turistik konaklamalara değil, iş dünyasına yönelik taleplere de güçlü bir şekilde cevap veriyoruz. Fuzul iştirakleri başta olmak üzere pek çok şirket, iftar davetlerinden toplantılara kadar otelimizin olanaklarını tercih ediyor. İstanbul'un fuar ve iş dünyasına hitap eden konumumuz, NEW INN Hotel Old Town'un dengeli bir müşteri portföyüne sahip olmasını sağlıyor.

Hizmette Farklılaşma ve Yeni Yatırımlar

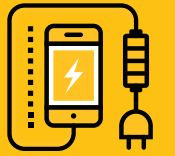
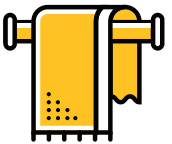
Hizmet sektöründe güncel kalmak ve farklılaşmak bizim için vazgeçilmez. Geleneksel Türk kahvaltısının yanı sıra uluslararası seçenekler sunarak misafirlerimizin beklentilerini karşılıyoruz. Ayrıca mevcut otelimize bitişik binayı bün-yemize katmak için çalışmalarımızı başlattık. Böylece oda sayımızı 47'den 57'ye çıkaracağız.

NEW INN Hotel Old Town, bizim ilk otelcilik deneyimimiz ama son olmayacak. Şehir otelciliğinde büyüme-yi hedefliyoruz. İstanbul'da yeni projelerimiz için görüşmelerimiz sürüyor. Yurt dışı yatırımlarımız kapsamında ise İngiltere'de iki ayrı lokasyonda Serviced Apartments projelerimizin ihale süreçleri devam ediyor.

Ayrıca sahil bölgelerinde yeni bir otel yatırımı da gündemimizde. Bu alanda henüz netleşmiş bir lokasyon yok ancak Ege ve Akdeniz bölgeleri doğal önceliklerimiz arasında. NEW INN olarak, şehir otelciliğiyle başladığımız bu yolculuğu, uluslararası bir konaklama markasına dönüştürmeyi hedefliyoruz.



NEW INN olarak, şehir otelciliğiyle başladığımız bu yolculuğu, uluslararası bir konaklama markasına dönüştürmeyi amaçlıyoruz



"BU RESMİ KİM YAPTI?"

Yapay zekâ artık yalnızca teknoloji değil, sanatın da bir öznesi. Şiir yazıyor, müzik besteliyor, film kurguluyor, heykel tasarlıyor... Hatta markalar için reklam filmleri bile hazırlıyor. Fuzul'ün son reklam kampanyası gibi örnekler, bu dönüşümün hızını gözler önüne seriyor. Ama mesele sadece yazılımların neler yapabildiği değil; bizlerin bu eserlerle ne hissettiği, ne düşündüğü. Sanatta yeni bir çağ başlıyor: yapay zekâ dönemi

Geçenlerde gördüğüm tabloya dakikalarca baktım. Renkler büyüleyici, kompozisyon etkileyiciydi. Yanımdaki arkadaşşıma dönüp "Kim yapmış bunu?" diye sordum. Arkadaşım müstehzi bir bakışla "Tabii ki yapay zekâ" dedi. Bir an durdum. Yapay zekâ ile ilgili işim gereği bunca yenilik duymuş olmama rağmen hâlâ aklım almıyordu. O ana kadar hissettiğim her şey, şimdi biraz şaşkınlıkla karışmış bir hayranlığa dönüşmüştü. Bu hissi yaşayan ilk insan değildim. Büyük ihtimalle sen de bir gün benzerini yaşayacaksın. Çünkü günümüzde artık yapay zekâ artık sadece tablo çizmiyor, şiir yazıyor, müzik besteliyor, film kurguluyor, heykel bile tasarlıyor. Hatta markalar için reklam filmleri yapıyor. Örneğin; Fuzul'ün 2025 yılındaki ilk reklam filmi tamamen yapay zekâ tarafından tasarlandı.

Yani evet, kabul edelim: Sanat dünyasında artık bir "yapay zekâ dönemi" var. Ama bu dönemi sadece "teknolojiyle yapılan işler" diye geçiştirmek biraz haksızlık olur. Çünkü burada mesele sadece yazılımların neler yaptığı değil; bizim bu eserlerle ne hissettiğimiz, ne düşündüğümüz.

Mustafa ÖZKAN

Yapay zekâ artık sadece tablo çizmiyor, şiir yazıyor, müzik besteliyor, film kurguluyor, heykel bile tasarlıyor. Hatta markalar için reklam filmleri yapıyor.

Sanat mı Bu Şimdi?

Yapay zekâ tarafından yapılmış bir resmi görünce çoğumuzun aklına ilk gelen soru şu oluyor: "Bu gerçekten sanat mı?" Eğer sanat; sadece tuvale sürülen boya, kaleme gelen kelime ya da notaya basan parmaksa... Belki evet, sorgulanabilir. Ama ya sanat, bir duygu uyandırmaksa, bir düşünce başlatmaksam, hayal kurdurmaksam?

Peki yapay zekâ bunu yapabiliyor mu?

İşin ilginç yanı şu: Belki o resmi yaparken üzülüyor, sevinmiyor, geçmiş travmalarını işlemiyor. Ama biz bakarken

etkileniyoruz. O resim bizde bir his oluşturuyorsa belki de soruyu tersine çevirmek gerekiyor: "Sanat, onu yapanın mı yoksa görenin mi ruhuna aittir?"

Bugün birbirinden farklı yapay zekâ uygulamalarına birkaç kelime yazarak dakikalar içinde görsel sanatlar oluşturmak mümkün. "Bana Van Gogh tarzında İstanbul manzarası yap" diyorsun mesela, hemen birkaç saniye sonra tablo hazır.

Eskiden aylar süren çalışmalar, şimdi birkaç dakikaya sığıyor. Bu ürkütücü mü? Belki biraz. Ama bir yandan da oldukça heyecan verici. Çünkü bu teknolojiyle artık herkesin sanata dokunma şansı var. Sanat, elitleşmiş duvarlardan çıkıp biraz



daha "herkese açık" hâle geliyor.

Yapay zekâ ile ilgili tartışmalarda sanatçılar arasında "yapay zekâ etik değil" diyenlerin oranı oldukça fazlaymış. Bu anlaşılabilir bir kaygı. Çünkü sanat, insan emeği ve duygusuyla özdeşleşmiş bir alan. Ama belki de bu durumu, sanatçılar için yeni bir ilham olarak görmek gerekiyor. Çünkü yapay zekâ, insanın yerine geçmekten çok, onun yanında yer alıyor. İyi bir yazar, yapay zekâyı bir ortak yazar gibi kullanabilir. İyi bir müzisyen, onunla yeni armoniler denebilir. Yani mesele onun ne yaptığı değil, bizim onunla ne yapacağımız.

Ve belki en önemlisi şu:

Yapay zekâ ne kadar gelişirse gelişsin, hâlâ bir resmin karşısında uzun uzun durup "Bu beni neden bu kadar etkiledi?" diye soran bir insana ihtiyaç var.

Belki sanat da tam burada başlıyor zaten...

FUZUL'ÜN REKLAM FİLMİ

Biz sanatı konuşurken diğer taraftan farklı bir meslek kolunda yine yapay zekâ devrimi var. Reklam dünyası da yapay zekânın kendi çalışmalarıyla ilgili yeniliklerini keşfediyor. İlklerin markası Fuzul de yapay zekâ tabanlı reklam filmini tasarladı. Dünyada sayılı Türkiye'de ise ilk çalışmalarından olan bu uygulama ile Fuzul uçtan uca yapay zekâ videolarından oluşan reklam filmini tanıttı.

Hadi birlikte izleyelim.



Fuzul:
Yeni Bir Finans!



FUZUL, SEKTÖRÜN İLK YAPAY ZEKÂ TABANLI REKLAM FİLMİ İLE “YENİ BİR FİNANS” DÖNEMİNİ BAŞLATIYOR

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, “Yeni Bir Finans” sloganıyla yayınladığı reklam filminde, yenilenen marka kimliğini ve teknolojiyle harmanladığı vizyonunu gözler önüne serdi

33 yıldır yüz binlerce kişiye ev, araç ve iş yeri finansmanı sağlayan Fuzul, sektöründe bir ilke imza atarak tamamı yapay zekâ (AI) teknolojisiyle hazırlanan yeni reklam filmini yayınladı. Marka deneyimi sinematik bir bakış açısıyla gözler önüne seren film; Fuzul’ün yenilenen logosunu, özgün müziğini, “Yeni Bir Finans” yaklaşımını ve Türkiye’nin dört bir yanına yayılan güçlü varlığını etkileyici bir anlatımla ekranlara taşıyor.

Serdar Erener’in liderliğindeki Alametholistic’in kreatif vizyonuyla hayat bulan film; teknolojiyi

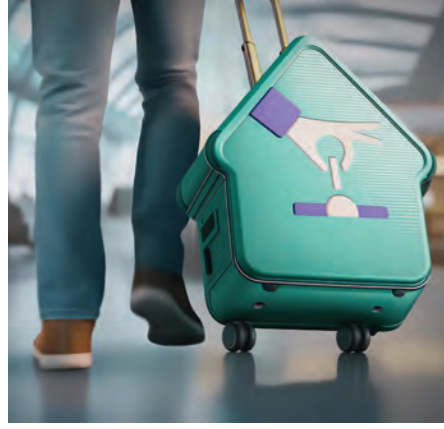
kreatif bakış açısıyla harmanlayarak izleyiciye ilham veren bir anlatım sunuyor. Gündelik yaşamdan sahneler eşliğinde ilerleyen filmde, farklı nesnelere Fuzul’ün logosu formunda belirerek markanın hayatın her anında yer aldığını güçlü bir görselleştirme anlatıyor. Bu etkileyici anlatım, Fuzul’ün her kesimden kişinin finansal yolculuğunda en doğru tercih olduğu mesajını veriyor.

“Fuzul, Hayatın Tam İçinde”

Fuzul Pazarlama ve Marka İletişim Müdürü Banu Kaşlı Derlen, reklam filmine ilişkin yaptığı açıklamada "Yapay zekâ teknolojisiyle hazırladığımız bu reklam filmiyle, Fuzul’ün yenilikçi finans anlayışını ve dijitalleşme vizyonunu en dikkat çekici biçimde vurguluyoruz. Fuzul’ün sadece bir finansal çözüm değil, gündelik yaşamın görünmez ama etkili bir parçası olduğunu bu filmle gözler önüne serdik. Türkiye’nin dört bir yanında varlığımızı hissettiren, geleceğin finansını bugünden inşa ettiğimizi bu özel çalışmayla vurgulamaktan gurur duyuyoruz." şeklinde konuştu.



Fuzul Pazarlama ve Marka İletişim Müdürü
Banu Kaşlı Derlen



"Fuzul'un Yenilikçi Finans Anlayışını, Reklam Dünyasına Taşдық"

Derlen, Fuzul'un erişilebilir, uygun maliyetli ve kişiye özel finansman seçeneklerinin "yeni bir finans anlayışını" temsil ettiğini belirterek, "Biz sistemi-

mizin özünde olan tasarrufu, sadece sunduğumuz hizmetin değil, iş yapış biçimimizin de merkezine konumlandırıyoruz. Yeni reklam filmimizi, yapay zekâ teknolojileriyle hayata geçirerek aslında bu yaklaşımımızı iletişim stratejimize yansıttığımızı gözler önüne

sermiş olduk. Geleneksel prodüksiyon süreçlerinin dışında kalarak, minimum kaynakla maksimum etki üretmeyi başardık. Teknolojiyi akıllıca kullanmak ve verimliliği esas almak bizim vizyonumuzun en önemli parçası." şeklinde konuştu.

KAMPANYA KÜNYESİ

>> **Reklamın Başlığı:** Yeni Bir Finans
Reklamveren: Fuzul
Reklamveren Genel Müdürü: Sait Aytaç
Reklamveren Marka Müdürü:
 Banu Kaşlı Derlen
Reklamveren Temsilcileri: Kübra Akbal Kuru,
 Cansu Kekeç Saatçioğlu, Merve Ay, Sueda Aydoğdu,
 Emir Adıgüzel, Mert Macit, Doğanay Akyel,
 Osman Can Polat

Executive Creative Director:
 Zeynep Oray, Ozan Özüm Özbey
Creative Director: Necati Kaya
Creative Group Head: Çarman
Digital Lead: Aykut Akıncı
Art Director: Arda Albayrak
Müşteri İlişkileri: Duygu Yılmaz,
 Ayça Zeynep Yüksel
Ajans Prodüksiyon Direktörü: Gülin Sarpel

Strateji Direktörü: Berra Katlav
Stratejist: Mervenez Mete,
 Tuğçe Aydın, Enes Uçak
Yapım: Alametholistic
Yönetmen: Serdar Erener
Post: Sinefekt
Müzik: Jingle House
Vokal: Tuba Önal



FUZUL İLE DEĞİŞEN HAYATLAR REKLAM FİLMİ YAYINLANDI

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, insanların yaşamlarına dokunan dönüşüm hikâyelerini yeni reklam filmiyle ekranlara taşıyor. Marka yüzü Murat Yıldırım'ın rol aldığı "Fuzul ile Değişen Hayatlar" adlı film, yalnızca bir ev ya da araç sahibi olmanın ötesinde, umutların gerçeğe dönüşme sürecini etkileyici ve samimi bir dille anlatıyor

Fuzul'ün geçtiğimiz aylarda büyük ilgi gören "Yeni Bir Finans" mottolu sektörün ilk yapay zekâ destekli reklam filminin devamı niteliğindeki bu yeni film, tasarruf finansman modelinin ardındaki insan hikâyelerini ve ilham veren değişimleri gözler önüne seriyor.

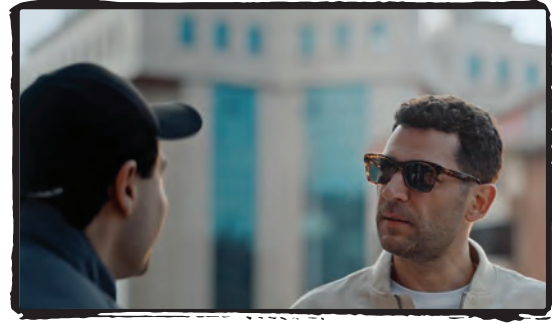
Yönetmen koltuğunda sektörün deneyimli ismi Serdar Erener'in yer aldığı ve Alametholistic imzası taşıyan reklam filmi, görüntü yönetmeni Veli Kuzlu'nun katkısıyla hayat buluyor. Filmde, farklı meslek gruplarından bireylerin yalnızca 5 ay gibi kısa bir sürede Fuzul ile ev, araç ve iş yeri sahibi olma süreçleri, Murat Yıldırım'ın günlük yaşamda karşılaştığı samimi diyaloglar eşliğinde aktarılıyor.

Yıldırım'ın uçakta bir pilotla, restoranda bir sefle, bankada bir şube müdürüyle gerçekleştirdiği karşılaşmalar; bu kişilerin hayallerine ulaşma yolculuklarını gerçeklikten kopmadan, sıcak bir dille anlatıyor.

Derlen: "Tasarruf Sahipleri, Hayatlarına Değer Kattığımız Yol Arkadaşlarımız"

Fuzul Pazarlama ve Marka İletişim Müdürü Banu Kaşlı Derlen, projeye ilişkin şu değerlendirmede bulundu:

"Fuzul Ev olarak 33 yıldır Türkiye'nin dört bir yanında vatandaşlarımızın hayallerine ulaşmasında güvenilir bir köprü oluyoruz. 'Fuzul ile Değişen Hayatlar' filmimizle, tasar-



ruf finansman modelimizin salt bir finansal sistemden öte, hayatlara dokunan, somut ve hızlı çözümler sunduğunu vurgulamak istedik.

Sektörde bugüne kadar birçok ilke imza atmış bir marka olarak, müşteri memnuniyetini her zaman ön planda tuttuk. İnsanların hayatlarına sadece

ekonomik değil, duygusal olarak da katkı sunan bir kurum olmanın sorumluluğuyla hareket ediyoruz. Fuzul olarak, faydayı önceleyen yaklaşımımızla her zaman insanı merkeze alan çözümler geliştirdik.

33 yıldır süregelen bu güçlü hikâyemiz, toplumun güveni ve desteğiy-

le sadece geçmişte değil, gelecekte de bu ülkenin dört bir yanında aynı kararlılıkla devam edecek. Bizler, sadece ev ve araç sahibi yapan bir finansman kurumu değil; insanların umutlarına ortak olan, onların hayatlarına değer katan bir yol arkadaşımız."



**REKLAM
FİLMİMİZİ
İZLEMELİK İÇİN
QR KODU
OKUTUN**

REKLAM KÜNYESİ

>> Reklamın Başlığı:

Fuzul ile Değişen Hayatlar

Reklamveren: Fuzul

Reklamveren Genel Müdürü: Sait Aytaç

Reklamveren Marka Müdürü: Banu Kaşlı Derlen

Reklamveren Temsilcileri: Kübra Akbal Kuru, Cansu Kekeç Saatçioğlu, Merve Ay, Sueda Aydoğdu, Emir Adıgüzel, Mert Macit,

Doğanay Akyel, Osman Can Polat

Yönetici Kreatif Direktörler: Zeynep Oray,

Ozan Özüm Özbey

Kreatif Direktör: Necatî Kaya

Kreatif Ekip Lideri: Çarman Çifter

Dijital İçerik Lideri: Aykut Akıncı

Müşteri İlişkileri: Duygu Yılmaz,

Ayça Zeynep Yüksel

Ajans Prodüksiyon Direktörü: Gülin Sarpel

Strateji Direktörü: Berra Katlav

Strateji: Mervenez Mete, Tuğçe Aydın, Enes Uçak

Yapım Şirketi: Ter Film

Yönetmen: Serdar Erener

Görüntü Yönetmeni: Veli Kuzlu

Görsel Etki: Umud Deniz Tekin

Renk & Ses Miksaj: Sinefekt

Müzik: Jingle House

FUZUL İLE GÖNÜLLERE DOKUNUYORUZ

Fuzul olarak gönüllere dokunuyor, insanların psikolojileri üzerinde pozitif etki bırakıyor, refah seviyelerini artırıyor, hayallerini gerçekleştirmelerine katkı sağlıyoruz. En önemlisi de aileleri, mutlu ediyor; heyecanlarına ortak oluyoruz

Fuzul ile yolum, 1995 yılının Mayıs ayında, askerliğimi tamamlamamın hemen akabinde keşişti. O zaman Fuzul'ün ilk aktif satış ve pazarlama ekibi kuruluyordu ve ben de o ekipteki kişilerden biri oldum. O günden bugüne elbette çok şey değişti. İlk işe başladığımda broşür dağıtıyordum; aradan geçen süreçte farklı pek çok önemli pozisyonda aktif olarak yer aldım. 30'uncu yılımda olduğum bugünlerde ise Fuzul bünyesinde Satın Alma, İdari İşler ve Şube Geliştirme Müdürü olarak görev yapıyorum. Fuzul'ün benim kaderimin en önemli dönüm noktalarından biri olduğunu söylemeliyim. Bu kadar uzun soluklu olacağını düşünüyordum muysanız, inanın bu kadarını ben de beklemiyordum.

Şimdiki Jenerasyon Çok Şanslı

1990'lı yılların başında sektörümüzde kimsenin tecrübesi yoktu, hatta aslında sektörümüzün adı bile konmamıştı. Dolayısıyla yaptığımız işi öğretecek biri de hâliyle yoktu. Hâl böyle olunca iş modelimizi öğrenmek, içselleştirmek ve bunu

çok iyi yapabilir duruma gelmek ziyadesiyle vakit aldı. Birkaç yıl içerisinde katedebileceğimiz mesafeyi, belki de 10 yılda almış olduk.

Kendi kendimize, yanlışlar yaparak ve hatalardan ders çıkararak öğrenmemiz elbette doğru bir yoldu, ancak bu süreç çok daha uzun sürdü. 20 yıldaki hakimiyetimizi, bize bu işi öğreten biri olsaydı bir yılda kazanabilirdik. Bugün bir satıcıya bir aylık eğitim versem, eğer o satıcı da kendini geliştirirse, çok daha muhteşem bir satıcı olabilir. Bu yönden biz şanssızdık, ama şimdiki jenerasyon oldukça şanslı.

Dünya Gelişti, Teknoloji İlerledi, Fuzul Bu Dönüşüme Başarıyla Entegre Oldu

İlk zamanlar, resmen Türkiye Cumhuriyeti'nde ilk defa hayata geçirilen faizsiz ve vade farksız otomobil kampanyası yapıp İstan-



Fuzul
Satın Alma, İdari İşler ve Şube Geliştirme Müdürü
Rıfkı İnci

bul'u karış karış gezerek iş modelimizi anlatıp kişilerin araba sahibi olması için çalıştık. O dönemlerde müşteri kayıtlarını manuel olarak yapıyor, ödemeyi elden alıyor ve muhasebeye teslim ediyorduk. Bugün gelinen noktada teknolojinin gelişimiyle birlikte tüm süreçler dijital olarak gerçekleştiriliyor ve ödemelerde internet bankacılığı üzerinden yapılıyor. Bu da şu demek, dünya gelişti, teknoloji ilerledi Fuzul de bu dönüşüme başarıyla entegre olarak faaliyetlerini güçlü bir şekilde sürdürmeye devam ediyor.

Güncellenmeyen Her Şey, Bir Süre Sonra İşlevsiz Kalıyor

Bugün 50 yaşındayım ve her gün yeni bir şey öğreniyorum, insanın kendini sürekli geliştirmesi gerektiğine çok inanıyorum. Çünkü sürekli teknoloji geliyor, günün şartları dönüşüyor, insanlar değişiyor, her şey güncelleniyor... Hâl böyleyken sen de tüm yaşanan gelişmelere uyum sağlamak zorunda kalıyorsun. Uyum sağlayamadığın nokta da zaten çarkın dışına çıkıyorsun. Bu nedenle eğitimi ve sürekli gelişimi çok önemsiyorum. Kariyerim boyunca pek çok konuda onlarca eğitim aldım ve gençlere de bunu tavsiye ediyorum. Satış ve pazarlamanın olmazsa olmazı, sürekli veri analizi ve gelişimdir. Günümüz koşullarında sürekli kendimizi güncellemiz gerekiyor. Güncellenmeyen her şey, bir süre sonra işlevsiz kalıyor.

Fuzul, Samimiyet ve Adalet Temelleri Üzerine İnşa Edilmiş Güçlü Bir Yapı

Fuzul'ün de yazılı olmayan bazı kuralları olduğunu söyleyebilirim. Belki de buna Fuzul'ün kırmızı çizgileri demek daha uygun olacak. Örneğin; niyetin temiz değilse bir şekilde Fuzul ekosisteminden çıkıyorsun. Ayrıca Fuzul'de saygılı olmak, dürüstlük, adil ve nezaketli tutum sergilemek oldukça önemli. Aksi şekilde davrandığında da Fuzul'de yer bulamıyorsun. Fuzul, hangi değerler üzerinde inşa edildi diye soracak olursan samimiyet ve adalet diyebilirim. Patronlarımız, hayır dua almanın önemine çok inanıyorlar ve hakkaniyet konusunda titizlikle davranıyor.

Kutsal Bir İş Yapıyoruz

Fuzul olarak aslında bizler, çok kutsal bir iş yapıyoruz. İşimizi önemsiyor

ve çok kıymetli buluyorum. Teslimatlarını aldıklarında müşterilerimizin göz yaşlarını tutamadığına çok kez şahit oldum. Onlardan duyduğum "Allah razı olsun" ifadesinin bende oluşturduğu mutluluğu tarif etmem mümkün değil. Gönüllere dokunuyor, insanların psikolojileri üzerinde pozitif etki bırakıyor, refah seviyelerini artırıyor, hayallerini gerçekleştirmelerine katkı sağlıyoruz. En önemlisi de aileleri, mutlu ediyor; heyecanlarına ortak oluyoruz.

*Fuzul'de saygılı olmak,
dürüstlük, adil ve nezaketli
tutum sergilemek oldukça
önemli. Aksi şekilde
davrandığında Fuzul'de
yer bulamıyorsun*



YENİ NESİL FİNANSIN GELECEĞİ TEKNOLOJİYLE YENİDEN ŞEKİLLENİYOR

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, dünya e-ticaret ekosistemini bir araya getiren WORLDEF Zirvesi'nde, tasarruf finansman sektörünün geleceğini, dijitalleşmenin önemini ve Fuzul'ün 33 yıllık öncülüğünü somut rakamsal başarılarla harmanlayarak anlattı

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, global e-ticaretin ve dijital dönüşümün kalbinin attığı WORLDEF Zirvesi'nde finans sektörünün geleceğine dair vizyoner bir bakış açısı sundu. Akbal, Fuzul'ün sadece bir finansman şirketi olmanın ötesinde, sektörün geleceğine yön veren bir teknoloji ve güven merkezi olduğunun altını çizdi.

Eyüp Akbal, WORLDEF Zirvesi'nde yaptığı konuşmada, tasarruf finans modelinin banka kredilerinin yüksek maliyetlerinden kaçınmak isteyen kişiler için nasıl kritik bir alternatif sunduğunu açıkladı. Akbal, "Tasarruf finansmanının temelinde, adından da anlaşılacağı üzere, tasarrufu teşvik etme misyonu yatıyor. Ana hedefimiz, birikimlerin konut, araç veya iş yeri yatırımlarına dönüştürülmesini sağlamak." dedi. Bu modelin, özellikle "yastık altı" birikimlerin ekonomik sisteme dahil edilmesinde hayati bir rol oynadığı-

nı ve ülkedeki tasarruf oranlarının artırılmasına doğrudan katkı sağladığını belirtti.

Dijital Çağda Finans

Finans sektörü, manuel süreçlerden tam entegre dijital altyapılara doğru hızla evrilirken, Fuzul bu dönüşümün en aktif oyuncularından biri olarak öne çıkıyor. Eyüp Akbal, şirketin teknolojiye yaptığı devasa yatırımları WORLDEF sahnesinden duyurdu. Fuzul'ün mobil uygulamaları, anlık takip sistemleri, dijital ödeme seçenekleri ve yapay zeka destekli kişisel finansal planlama araçlarıyla müşterilerine en hızlı ve verimli çözümleri sunduğunu anlattı. Risk yönetimi süreçlerinin yapay zeka destekli algoritmalarla optimize edildiğini, büyük veri analitiği ile müşteri davranışlarının analiz edilerek kişiselleştirilmiş finansal çözümler geliştirildiğini vurguladı.

Akbal: "Fuzul olarak 2025 yılında büyümeye, buna bağlı olarak şubeleşmeye, istihdam artışı sağlamaya ve ülke ekonomisine katkı sunmaya devam edeceğiz"

Akbal, "Gelecekte dijital kanalların ve mobil platformların çok daha merkezi bir rol oynaması olacak. Şubelerimizin fiziksel varlığı önemini korusa da, katılımcılarımızın büyük bir çoğunluğunun işlemlerini dijital ortamda gerçekleştireceğini öngörüyorum. Bu dijital dönüşüm, sektörümüz için bir seçenek olmaktan çıkmış, bir zorunluluk hâline gelmiştir." ifadeleriyle, sektördeki dijital devrimin kaçınılmazlığına işaret etti. Fuzul'ün yakın zamanda yapay zekâ ile üretilen ilk reklam filmini lanse etmesi de, markanın bu alandaki öncü ve yenilikçi duruşunun somut bir kanıtı oldu.

BDDK Denetimiyle Güçlenen Bir Sektör Lideri

Tasarruf finansman sektöründe güven unsurunun kritik önem taşıdığını belirten Eyüp Akbal, 2022 yılında BDDK denetimi ile sektörün yasal bir çerçeveye oturtulmasının sektör için bir dönüm noktası olduğunu ifade etti. Bu süreçte yaklaşık 30 şirketten sadece 6'sının faaliyetlerine devam edebildiğini ve Fuzul'ün bu kapsamlı denetimlerden başarıyla geçerek güvenilirliğini pekiştirdiğini aktardı.

Akbal, "Artık yaptığımız tüm çalışmalar Bankacılık Kanunu'na tabi olarak gerçekleştiriliyor. Sektörümüzde şu anda altı tane firma faaliyet gösteriyor. Devletin tanınması, güvenin pekişmesi, bizim gibi köklü firmaların daha da güçlenmesini sağladı." diyerek, kamuoyu nezdinde artan güvenin altını çizdi. Bu regülasyonun, hem tüketicinin korunması hem de sektörün sağlıklı ve şeffaf bir şekilde büyümesi için hayati önem taşıdığını vurguladı.

Fuzul'den Rekor Teslimatlar ve Yeni Büyüme Hedefleri

WORLDEF Zirvesi'nde Fuzul'ün 2024 yılındaki çarpıcı başarılarını da paylaşan Eyüp Akbal, şirketin ulaştığı rekor seviyeleri gözler önüne serdi. "Fuzul olarak sektöre



100 bin yeni müşteri katmayı hedeflemiştik. Bunda başarılı da olduk. 2024 yılında 112 bin yeni müşteriyi sistemimize dâhil ettik ve böylelikle müşteri sayımız 200 bine yaklaştı." dedi. Akbal, en önemli konunun finansmanın teslim edilmesi olduğunu belirterek, "2024'te toplam 30 bin ev ve araç teslimatına finansman sağladık. Bunların sadece 5 bin tanesini aralık ayında gerçekleştirdik. Bu gerçekten büyük başarı" ifadelerini kullandı. Fuzul'ün pazar payının 2023'te yüzde 25 iken 2024 itibarıyla yüzde 30'u aştığını belirten Akbal, 2025 hedeflerine ilişkin de önemli açıklamalarda bulundu: "2025 yılında teslimatta üç kat büyüyerek 100 binlere ulaşma hedefimiz var. Bunu gerçekleştireceğiz. 2025'te de 2024'teki büyüme oranlarıyla doğru orantılı olarak başarılı bir yıl geçirmeyi planlıyoruz."

Akbal, Türkiye genelinde yeni şubeler açarak hem daha çok kişiye uygun maliyetle ev, araç ve iş yeri sahibi olma fırsatı sunacaklarını hem de ülke istihdamına katkı sağlamaya devam edeceklerini ekledi.

Toplumsal Fayda ve Sürekli Büyüme Vizyonu ile Geleceğe

Eyüp Akbal, WORLDEF Zirvesi'ndeki konuşmasını, Fuzul'ün sadece finansal başarılarıyla değil, aynı zamanda toplumsal faydaya odaklanmış bir kurum olduğu mesajıyla tamamladı. Şirketin, engelli sporlarına destekten ağaçlandırma projelerine uzanan geniş bir yelpazede yürüttüğü kurumsal sosyal sorumluluk faaliyetleriyle de öncü bir rol üstlendiğini vurguladı. Akbal'ın kapanış cümlesi, Fuzul'ün geleceğe olan güçlü inancını özetliyordu: "Fuzul olarak 2025 yılında büyümeye, buna bağlı olarak şubeleşmeye, istihdam artışı sağlamaya ve ülke ekonomisine katkı sunmaya devam edeceğiz."

Fuzul, yenilikçi çözümleri, teknolojiye yaptığı yatırımlar ve insan odaklı yaklaşımıyla tasarruf finansman sektörünün geleceğine yön vermeye, bireylerin hayallerini gerçeğe dönüştürmeye ve toplumsal refahı artırmaya kararlılıkla devam edecek.

FUZUL'DEN STRATEJİK ŞUBE YATIRIMLARI ATAĞI

Fuzul, 2025'in ilk yarısında açtığı 12 yeni şubeyle Türkiye genelindeki ağını 132 noktaya çıkardı. Konut, araç ve iş yeri sahibi olmak isteyenler için finansmana ulaşımı kolaylaştıran Fuzul, yıl sonunda 150 şube hedefiyle büyümesini sürdürüyor

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, 2025 yılının ilk yarısında gerçekleştirdiği stratejik şube açılışlarıyla ülke genelindeki erişim ağını güçlendirmeye devam ediyor. Bu yılın ilk altı ayında 12 yeni şubeyi daha hizmete sokan Fuzul, 132'e ulaşan şube sayısını yıl sonunda 150'ye çıkarmayı hedefliyor.

Bir yıl gibi kısa bir sürede öz kaynaklarını yüzde 340 artışla 10 milyar TL, aktif büyüklüğünü ise yüzde 400 artışla 40 milyar TL seviyesine yükselten Fuzul'ün bu yıl açtığı yeni şubeler arasında Niğde, İzmir Torbalı, İstanbul Kıracaoğlu, Antalya Alanya, Manisa Akhisar, Adıyaman Kahta, Gaziantep Şehitkamil, Şırnak Cizre, İstanbul Mecidiyeköy, Ordu Fatsa, Konya Kulu ve Kocaeli Darıca bulunuyor. Fuzul'ün faizsiz ve kredisiz finansman çözümlerini Türkiye'nin her köşesine ulaştırma hedefinin somut bir yansıması olan bu genişleme kapsamında açılan her yeni şube, bölgedeki müşteriler için tasarruf finansmanına kolay erişim imkânı sunuyor ve yerel ekonomilere katkı sağlıyor.

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal konuyla ilgili yaptığı açıklamada: "Fuzul olarak 33 yıldır güven ve şeffaflık temelinde milyonlarca kişinin ev, araç ve iş yeri yatırımı yapabilmesi için çalışıyoruz. Şube ağıımızı genişletmek, bizim için sadece büyüme hedefi değil, aynı zamanda Anadolu'nun ve büyük şehirlerimizin her köşesindeki insanımızın finansmana erişimini



ni kolaylaştırmak, onların ihtiyaçlarını yerinde anlamak ve yerel ekonomilere katkı sağlamak demek. Her yeni şubemiz, Fuzul ailesini büyütmenin yanı sıra ülkemizin ekonomik dinamizmine de güç katıyor. Yeni şubelerimiz, bu yıl için belirlediğimiz 200 bin yeni müşteri ve 100 bin ek teslimat hedeflerimize ulaşmamızda önemli bir rol oynayacak." dedi.

Şeffaf ve güvenilir yapısıyla Fuzul, açtığı her yeni şubeyle yerel istihdama ve bölgesel kalkınmaya da katkı sağlıyor. Bu stratejik yatırımlar, Fuzul'ün finansman modelinin Türkiye genelinde ne denli benimsendiğini ve yaygınlaştığını gösterirken, şirketin sektördeki lider konumunu pekiştiriyor. Fuzul, yıl sonuna kadar 150 şubeye ulaşarak, tasarruf finansman modeliyle daha fazla insana ulaşmayı ve gelecek planlarını gerçeğe dönüştürmeyi hedefliyor.

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ
Yönetim Kurulu Başkanı
Eyüp Akbal

Fuzul, 2025 yılının ilk yarısında gerçekleştirdiği stratejik şube açılışlarıyla ülke genelindeki erişim ağını güçlendirmeye devam ediyor



GÜÇLÜ KADINLAR, GÜÇLÜ YARINLAR: SİGORTA SEKTÖRÜNDE KADIN LİDERLİĞİ VE KARIYER FIRSATLARI KONUŞULDU

İstanbul Kültür Üniversitesi'nin ev sahipliğinde, 16 Mayıs 2025 Cuma günü Bakırköy Yerleşkesi İncirli Binası'nda gerçekleşen Acente/Brokerlik Kariyer Yolculuğu etkinliğinde sigorta sektörünün geleceği, uzmanlaşma alanları ve kadın istihdamının önemi konuşuldu. Fuzul Akva Sigorta Direktörü Eda Alptekin, etkinlikte konuşmacı olarak yer aldı

Sigorta sektöründe kariyer hedefleyen gençler, İstanbul Kültür Üniversitesi'nde düzenlenen Acente/Brokerlik Kariyer Yolculuğu etkinliğinde sektörün deneyimli isimleriyle bir araya geldi. Etkinlik, BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları kapsamında Nitelikli Eğitim ve İnsana Yakışır İş başlıklarını destekledi.

Acente/Brokerlik Kariyer Yolculuğu etkinliğinde, Fuzul Akva Sigorta Direktörü Eda Alptekin de söz aldı. Eda Alptekin, "Sigorta sadece acente ya da brokerlikten ibaret değildir," diyerek

reasürans, finansal sigortalar, mühendislik sigortaları ve hasar restorasyon gibi farklı uzmanlık alanlarına dikkat çekti.

Alptekin: "Biz Kadınlar Sadece Dosyaları Değil, Hayatları da Yönetiyoruz"

Alptekin, kadınların kriz yönetimi, detaylara hâkimiyet ve güven oluşturma konusundaki yetkinliklerinin sektöre büyük katkı sağladığını vurguladı. Alptekin sözlerini, "Kadın, riski öngörür, detayı fark eder ve önlem almamız için bizi uyarır. Sigorta sektörü de

tam olarak bu yetkinlikleri arar: risk analizi, kriz yönetimi, detaylara hâkimiyet ve güven oluşturma. Bu yüzden, sigorta sektöründe kadın istihdamı oldukça yüksektir. Çünkü biz sadece dosyaları değil, hayatları yönetiyoruz," diyerek noktalandı.

Etkinlikte ayrıca Ümit Güven Akçakaya, Atilla Ertekin, Serpil Akyol Erden ve Mümin Oktay da konuşmalarıyla sektörel deneyimlerini aktardı. Katılımcılar, dijitalleşmenin getirdiği değişime ayak uydurmanın ve mesleki gelişimin önemini vurguladı.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ YENİ REKABET ALANI AÇTI

2025 yılında, Türkiye genelindeki markalar müşteri hizmetlerine yaptıkları yatırımlarla dijitalleşen pazarda rekabet avantajı elde etmeye çalışıyor.

Günümüzde teknolojinin hızla gelişmesi ve tüketici beklentilerinin artması, firmaları müşteri deneyimi yönetimine daha fazla odaklanmaya zorluyor. Şirketler artık yalnızca kaliteli ürün veya hizmet sunmanın ötesine geçerek, müşteriyle kurdukları kesintisiz ve etkili iletişimle fark oluşturmaya çalışıyor. Bu yeni yaklaşım, müşteri hizmetlerini markalar için stratejik bir rekabet alanı hâline getiriyor.

Müşterilerin her noktada hızlı, kişiselleştirilmiş ve kesintisiz hizmet beklentisi, markaları çok kanallı ve yenilikçi müşteri destek çözümlerine yönlendiriyor. Bu dönüşümde başarılı olmak isteyen şirketler, fiziksel ve dijital kanallar arasında kusursuz bir entegrasyon sağlamayı hedefliyor.

“Markalar, Müşteri Hizmetlerine Yaptıkları Yatırımlarla Yeni Rekabet Alanları Oluşturuyor”

fzIPLUS Genel Müdürü Hüseyin Yerçok, müşteri hizmetlerinin önemine dikkat çekerek şu değerlendirmede bulundu:

“Ürün veya hizmetin fiziksel ve dijital kanallar arasında kusursuz şekilde entegre edilmesi, müşteri memnuniyetinin artırılmasında kritik bir rol oynuyor. Bu farkındalıkla hareket eden markalar, koşulsuz müşteri memnuniyetini hedefleyen yatırımlarla müşteri hizmetleri alanında yeni bir rekabet ortamı oluşturdu. Bu alana yatırım yapan markalar, sadece mevcut müşteri memnuniyetini artırmakla kalmıyor, aynı zamanda elde ettikleri verilerle yeni müşteri potansiyellerini de etkili biçimde artırıyor.”

“Veriye Dayalı ve Proaktif Çözüm Sunarak Rekabet Üstünlüğü Sağlıyoruz”

Geliştirdikleri çözümlerle yalnızca mevcut müşteri ihtiyaçlarına yanıt vermekle kalmadıklarını vurgulayan Yerçok, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Mobil destek çözümlerimiz ve çok kanallı hizmet altyapımızla proaktif müşteri desteği sunu-



yoruz. Aynı zamanda gerçekleştirdiğimiz büyük veri analizleri sayesinde, müşteri beklentilerindeki değişimleri öngörebiliyor ve markalara bu doğrultuda stratejik bilgiler sağlıyoruz. Geliştirdiğimiz yenilikçi çözümlerle firmaların müşteri deneyimini merkeze alan stratejiler oluşturmasına destek oluyor, pazardaki konumlarını güçlendiriyoruz. Bu kabiliyetlerimiz, iş ortaklarımızın rekabette öne çıkmalarına önemli katkılar sağlıyor.”



fzIplus
Genel Müdürü
Hüseyin Yerçok



FUZUL, 33 YILLIK ÖNCÜLÜĞÜNÜ “YILIN KURUMSAL MARKASI” ÖDÜLÜYLE TAÇLANDIRDI



Türkiye ekonomisine kattığı değer ve güvenilirliğiyle öne çıkan Fuzul, layık görüldüğü Yılın Kurumsal Markası ödülü ile başarılarına bir yenisini daha ekledi

Türkiye'nin köklü tasarruf finansman modeli temsilcisi Fuzul, İstanbul İş İnsanları Derneği tarafından düzenlenen 9. Türkiye Brand Summit'te "Yılın Kurumsal Markası" ödülüne layık görüldü. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, iş, ekonomi, basın, televizyon ve cemiyet dünyasından önemli isimlerinin katıldığı prestijli törende ödülü bizzat teslim aldı.

33 yılı aşkın süredir finans sektörüne ve Türkiye ekonomisine değerli katkılar sunarken güvenilir ve istikrarlı bir büyüme sergileyen Fuzul, Zorlu Center Raffles Hotel'de düzenlenen törende aldığı prestijli bu ödülle sektördeki saygın konumunu taçlandırdı.

BDDK denetimi altındaki bu alanda faaliyet gösteren sayılı şirketlerden biri olan Fuzul, şeffaf işleyişi ve müşteri odaklı yaklaşımıyla öne çıktı.

Ödül töreninde konuşan Eyüp Akbal, Fuzul adına bu anlamlı ödülü almaktan onur duyduğunu belirtti ve şunları ifade etti:

"Bu ödül, Fuzul olarak tam 33 yıldır Türkiye ekonomisine ve on binlerce insanımızın hayallerine yaptığımız katkının bir nişanesidir. Uzun yıllardır tasarruf finansman modeliyle sürdürülebilir bir finansal erişim sağlamanın ve güven inşa etmenin sorumluluğunu taşıyoruz. Bu onur, tüm Fuzul ailesinin, müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın ortak başarısıdır.

'Yeni Bir Finans' anlayışımızla, ülkemizin ve insanımızın yanında olmaya, adil finansal çözümler sunmaya devam edeceğiz."

Çeyrek asrı aşkın süredir Türkiye'nin dört bir yanında yüz binlerce kişiye ev, araç ve iş yeri finansmanı sağlayan Fuzul, 2024 yılında yaklaşık 30 bin kişiyi ev, araç ve iş yeri sahibi yaparken, 112 bin yeni müşteriyi de tasarruf finansman modeliyle tanıştırdı.

Fuzul, finansal şeffaflık ve yasalara tam uyum konusundaki hassasiyetiyle öne çıkıyor. Türkiye'nin 81 ilinde 127 şube ve 2000'i aşkın çalışanıyla erişilebilirliğe büyük önem veren Fuzul, dijitalleşmenin yanı sıra fiziksel ağına da genişletmeye devam ediyor.

YENİ GÖREVLER, GÜÇLÜ ADIMLAR

Fuzul Holding ailesi büyümeye ve güçlenmeye devam ediyor.
Son dönemde gerçekleşen atamalarla birlikte Fuzul, gücüne güç kattı.



TUNCAY ÇOLAK - CPA

NEW INN FİNANS VE İŞ GELİŞTİRME GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

Finans alanında 15 yılı aşkın deneyime sahip olan Tuncay Çolak, bugüne dek muhasebe, vergi, IFRS, finansal raporlama, sistem uygulamaları ve ekip yönetimi gibi birçok alanda derin uzmanlık kazanmıştır. Blueground'da Kıdemli Finans Müdürü olarak Türkiye, Belçika ve Hollanda operasyonlarını yönetmiş; Getir'de Muhasebe ve Vergi Müdürü, Banvit ve BRF'de ise Grup Muhasebe ve Raporlama Müdürü pozisyonlarında görev almıştır. Oracle, SAP ve Navision gibi ERP projelerindeki uygulama tecrübesiyle şirketlerin dijital dönüşüm süreçlerine de değerli katkılar sağlamıştır. Eskişehir üniversitesi mezunu ve aynı zamanda mali müşavir belgesine sahip olan Tuncay Çolak, stratejik finansal yönetim ve ekip liderliğindeki başarılarıyla NEW INN'deki yeni görevine güçlü bir birikimle adım atmaktadır.



BANU KAŞLI DERLEN

FUZUL HOLDİNG PAZARLAMA VE MARKA İLETİŞİM BAŞKANI

Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nden mezun olan Banu Derlen, 20 yılı aşkın kariyerinde pazarlama, kurumsal iletişim, dijital pazarlama ve ürün geliştirme alanlarında önemli başarılarla imza attı. Geçmişte Kalyon Holding, Aktif Bank, Şekerbank ve Denizbank gibi kurumlarda üst düzey görevler üstlendi. Türkiye'nin ilk Combo Card (MasterCard) ödüllü projesi olan Şekerbank Üreten Kart ve PSM Awards ödüllü projeler gibi birçok inovatif çalışmaya liderlik etti. Ayrıca E-kent ve Pas-solig projelerinin hayata geçirilmesinde görev alan Derlen, PayNKolay Sanal ve fiziki POS hizmetlerinin pazarlama iletişim ve operasyonel süreçlerinin yönetiminde de bulundu. Derlen, yeni görevinde Fuzul Holding'in marka algısını güçlendirmek ve pazarlama stratejilerini yönetmek üzere önemli çalışmalar yürütecek. Şirketin büyüme hedeflerine katkı sağlamayı amaçlayan Derlen, Fuzul'ün sektördeki konumunu daha da güçlendirmeyi hedefliyor.



YAVUZ SELİM GÖMLEKSİZ

FUZUL HOLDİNG BT BAŞKANI

Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği alanında Yıldız Teknik Üniversitesi'nden mezun olan Yavuz Selim Gömleksiz, yüksek lisans ve doktora eğitimini Kocaeli Üniversitesi'nde tamamlamıştır.

Kariyerine akademide başlayan Gömleksiz, sonrasında 28 yıllık profesyonel hayatında Turkcell, Halkbank, Şekerbank ve Finagotech gibi kurumlarda mühendislikten üst düzey yöneticiliğe kadar pek çok görev üstlenmiştir. Özellikle bankacılık sektöründe bilgi teknolojileri, altyapı sistemleri ve dijital dönüşüm alanlarında önemli projelere liderlik etmiştir.



GÜROL TUTLU FUZUL HOLDİNG SATIN ALMA BAŞKANI

25 yılı aşkın süredir başta satın alma ve lojistik olmak üzere; ithalat-ihracat, tedarik zinciri yönetimi, bütçe ve maliyet kontrolü gibi alanlarda üst düzey görevler üstlenen Gürol Tutlu, kariyeri boyunca Koç Holding, Enka, Bechtel ve Yapı Merkezi A.Ş. gibi Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen şirketlerinde önemli projelere liderlik etmiştir. Türkiye'nin yanı sıra Rusya, Kazakistan, Kuveyt ve Suudi Arabistan başta olmak üzere BDT ve GCC ülkelerinde prestijli proje ve organizasyonlarda yöneticilik yapmıştır.

İstanbul Üniversitesi Executive MBA programını üstün başarıyla tamamlayan Tutlu, Anadolu Üniversitesi İşletme, İktisat ve Dış Ticaret bölümlerindeki akademik geçmişi ve Columbia Üniversitesi'nden aldığı inşaat proje yönetimi sertifikasıyla güçlü bir donanıma sahiptir. Gürol Tutlu, uluslararası tecrübesi ve stratejik bakış açısıyla Fuzul Holding'e önemli katkılar sağlayacaktır.



YAŞAR DİKER FUZUL YENİLENEBİLİR ENERJİ – ENERJİ GRUBU KOORDİNATÖRÜ

Enerji sektöründe 2008 yılından bu yana edindiği tecrübe ile özellikle 2012'den itibaren yenilenebilir enerji alanında derinleşen Yaşar Diker, hem türbin üreticisi hem de müşteri tarafında kritik sorumluluklar üstlenmiştir. Vestas, Kalyon Holding ve son olarak Zirve Holding gibi önemli kurumlarda görev yaparak, proje yönetimi, saha operasyonları ve süreç optimizasyonu alanlarında yüksek katma değer sağlamıştır. Son iki yıldır yurt içi ve yurt dışında proje geliştirme, fizibilite, finans temini, teknik şartname hazırlığı ve sistem verimliliği gibi konularda aktif rol almaktadır.

Gazi Üniversitesi Elektrik Öğretmenliği ve Amasya Üniversitesi Elektrik-Elektronik Mühendisliği mezunu olan Diker, analitik düşünme ve ekip liderliğiyle enerji yatırımlarının her aşamasında güvenilir bir isim olmuştur.



SERDAR AVŞAR FUZUL HOLDİNG İNŞAAT GRUBU KALİTE MÜDÜRÜ

Yaklaşık 15 yıllık kariyerinde Türkiye ve yurt dışında önemli projelerde kalite yönetimi alanında uzmanlaşan Serdar Avşar, başta Yıldızlar İnşaat, Yapı Merkezi, GAP İnşaat ve Koray İnşaat olmak üzere sektörün öne çıkan firmalarında görev almıştır. Türkmenistan, Suudi Arabistan, Libya gibi farklı coğrafyalarda üstlendiği projelerde; kalite planlaması, malzeme onay süreçleri, saha testleri, risk değerlendirmeleri ve kalite eğitimleri alanlarında etkin sorumluluklar üstlenmiştir.

Orta Doğu Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği mezunu olan Serdar Avşar, hem teknik uzmanlığı hem de uluslararası tecrübesiyle projelerin kalite standartlarını en üst seviyeye taşımıştır. Yeni görevinde de aynı titizlik ve kararlılıkla kurumuna önemli katkılar sağlayacağına yürekten inanıyoruz.



HÜSEYİN ÖZGÜL FUZUL HOLDİNG İDARİ İŞLER MÜDÜRÜ

Kariyerine 1994 yılında turizm ve otelcilik sektöründe başlayan Hüseyin Özgül, zamanla muhasebe, finans ve idari işler alanlarında uzmanlaşarak güçlü bir yönetim deneyimi geliştirmiştir. BELMAŞ, Tatil.com, Varyap, Dorak Holding ve Option One Gayrimenkul gibi kurumlarda üst düzey görevler üstlenmiş, şirket yönetimi, mali yapılandırma ve operasyonel denetim konularında etkin çözümler üretmiştir. 2017 yılından bu yana Fuzul Holding bünyesinde İdari İşler Müdürü olarak görev yapan Özgül, uzun yıllara dayanan saha deneyimiyle kurumsal verimliliğe katkı sunmaya devam etmektedir.

Anadolu Üniversitesi'nde Kamu Yönetimi ve Emlak Yönetimi bölümlerinden mezun olan Özgül, disiplinli ve çözüm odaklı yaklaşımıyla ekip çalışmalarında da güçlü bir liderlik sergilemektedir.

GELECEĞİN TİCARETİNİ TASARLAMAK: GENÇ MÜSİAD GİRİŞİMCİLİK MERKEZİ (GM2)

Genç MÜSİAD Girişimcilik Merkezi (GM2), yalnızca genç girişimciler için bir başlangıç noktası değil, aynı zamanda Türkiye'nin ekonomik geleceğini şekillendirecek stratejik bir merkez hâline gelmeyi hedefliyor

Küresel ekonominin hızla dijitalleştiği ve rekabetin sınır tanımadığı bu yeni çağda, Türkiye'nin girişimcilik ekosistemi de dinamik bir dönüşümden geçiyor. Son yıllarda yalnızca büyümekle kalmayan bu ekosistem; aynı zamanda olgunlaştı, odaklandı ve daha kurumsal bir yapıya kavuştu. Bu ilerlemenin en önemli taşıyıcılarından biri olan Genç MÜSİAD'ın ortaya koyduğu vizyoner adımlardan biri olan Genç MÜSİAD Girişimcilik Merkezi (GM2), yalnızca genç girişimciler için bir başlangıç noktası değil, aynı zamanda Türkiye'nin ekonomik geleceğini

şekillendirecek stratejik bir merkez hâline gelmeyi hedefliyor.

Türkiye'nin İhtiyacı, Sürdürülebilir Ticarete Dönüştürülebilecek Sağlam Mekanizmalar Kurmak

GM2, Genç MÜSİAD Girişimcilik Komisyonu tarafından yönetilen ve 2024 yılında kurulan yeni nesil bir hızlandırma programıdır. Ancak biz onu klasik bir hızlandırma programından daha fazlası olarak, ticaretin ve yatırımın tam kalbinde konumlanan stratejik bir platform olarak tanımlıyoruz. Ekosistemdeki birçok yapının aksine, fikir aşamasındaki projelere değil; şirketleşmiş, ürününü veya hizmetini pazarda doğrulamış ve artık ölçeklenmeye hazır girişimlere odaklanıyoruz. Çünkü biliyoruz ki Türkiye'nin bugün ihtiyacı olan, parlak fikirlerin ötesinde, bu fikirleri sürdürülebilir ve ölçeklenebilir ticarete dönüştürebilecek sağlam mekanizmalar kurmaktır. Amacımız, girişimlerin ilk yatırımı aldıktan sonraki gelir üretmemeye, ticarete uyum sağlayamama ve büyüyememe sorunu olan o meşhur "ölüm vadisini" güvenle geçmelerini sağlayacak köprüyü inşa etmektir.

Bu gerçekçi ve sonuç odaklı yaklaşımımızın



Genç MÜSİAD
Girişimcilik Komisyonu Başkanı
Abdullah Emir Nalbantoğlu

somut sonuçlarını görmek için uzun süre beklememiz gerekmedi. Kurulduğu ilk yılında GM2, yürüttüğü programla 1 milyon dolar yatırım ve 1,5 milyon TL'nin üzerinde ticaret hacmi oluşturarak modelinin ne kadar isabetli olduğunu kanıtladı. Bu rakamlar bizim için yalnızca bir başlangıçtı ve ilk yıl hedeflerimizi aşarak doğru yolda olduğumuzu teyit etti. Sürecin sonunda anladık ki, biz yalnızca girişimcilik eğitimi vermiyor, aynı zamanda MÜSİAD'ın gücünü arkasına alan, sahada karşılığı olan güçlü bir pazarlama ve yatırım mekanizması inşa ediyoruz. Bugün geldiğimiz noktada GM2, yatırımcıyla girişimciyi doğru zamanda buluşturan, girişimcinin doğrudan satış yapmasını sağlayan ve ekosistemin tüm paydaşlarını iç içe geçiren canlı bir platformdur.

Teknopark İstanbul'un Teknolojik Derinliği ile Genç MÜSİAD'ın Ticari Gücünü Birleştiriyoruz

2025 yılı itibarıyla bu başarıyı daha ileriye taşımak adına hedeflerimizi büyüttük. Bu vizyon doğrultusunda, Türkiye'nin en nitelikli AR-GE ve girişimcilik kümelenmelerinden biri olan Teknopark İstanbul ile stratejik bir iş birliği protokolü imzaladık. Bu güç birliği, girişimlere yalnızca finansal yatırım değil, aynı zamanda derin teknolojiye sahip projeler için kritik önem taşıyan teknik mentorluk, AR-GE altyapılarına erişim, laboratuvar imkânları ve uluslararası standartlarda kurumsal iş birliği fırsatları sunacak. Teknopark İs-

tanbul'un teknolojik derinliği ile Genç MÜSİAD'ın ticari gücünü birleştirerek yalnızca İstanbul'da değil, tüm Türkiye'ye yayılan daha kapsayıcı ve güçlü bir etki alanı kurmayı hedefliyoruz.

GM2, Yalnızca "Yatırım Alan Girişim" Değil, "Ticaret Yapan Girişim" Yetiştirir

GM2'nin DNA'sını oluşturan ve onu farklılaştıran en önemli yön, sahaya ve ticarete olan sarsılmaz yakınlığıdır. Genç MÜSİAD'ın sanayiden teknolojiye, inşaatı sağlığa kadar uzanan çok disiplinli ve köklü üye yapısı, girişimlerimiz için paha biçilmez bir avantaj sunuyor. Girişimler, potansiyel müşterileri ve stratejik ortaklarıyla henüz program aşamasındayken tanışma, ürünlerini sunma ve geri bildirim alma imkânı buluyor. Bu da onların hızla satış yapmasını ve fikirlerini gerçek ticaretin dinamikleriyle sınımasını sağlıyor. Bu yüzden mottomuz nettir: GM2, yalnızca "yatırım alan girişim" değil, "ticaret yapan girişim" yetiştirir. Sürdürülebilir büyümeyi ve pozitif birim ekonomisini, sürekli sermaye turlarıyla finanse edilen yüksek nakit yakma oranlarına tercih ediyoruz.

Genç MÜSİAD olarak bizler, girişimciliği yalnızca bir kariyer tercihi veya zenginleşme aracı değil, aynı zamanda ahlaki bir sorumluluk olarak görüyoruz. Kendi medeniyet değerlerimizden beslenen, üreten,

istihdam oluşturan ve ülkesine değer katan genç girişimcilerin artması, yalnızca ekonomik değil, aynı zamanda toplumsal bir güçlenme demektir. Bu, adil rekabeti ve etik iş uygulamalarını en başından itibaren savunan bir yaklaşımdır. GM2, bu bakış açısıyla, girişimciliği fırsat eşitliği temelinde büyütme ve ahlaki merkeze alan gençleri birer girişimci olarak sahaya taşımaya devam edecektir.

Önümüzdeki dönemde, Türkiye'nin unicorn potansiyeline sahip teknoloji şirketlerini GM2 çatısı altında yetiştirmeye, onları yalnızca yerel değil, küresel pazarlara hazırlamaya kararlıyız. Biz artık her yönüyle girişimciliği yöneten, kuran ve büyüten bir kurumuz. Türkiye Yüzyılı'nın girişimcilerini yetiştirme vizyonu, geleceğin ticaretini bugünden tasarlıyor ve bu yolda yürüyecek tüm cesur gençleri aramızda görmeyi arzuluyoruz.



>> Kurulduğu ilk yılında GM2, yürüttüğü programla 1 milyon dolar yatırım ve 1,5 milyon TL'nin üzerinde ticaret hacmi oluşturarak modelinin ne kadar isabetli olduğunu kanıtladı

SAHA GÜCÜNÜ DESTEKLEYEN GÜÇLÜ LİDERLİK

Fuzul'ün saha gücü, eğitimle, motivasyonla ve insan odaklı liderlikle şekilleniyor

Fuzul, müşteriyle temas eden saha ekiplerini sadece sayısal hedeflerle değil, kişisel gelişimle ve insani bağlarla da besliyor. Eğitimden motivasyona, teknolojik destekten geri bildirim kültürüne kadar çok katmanlı bir anlayışla saha gücünü inşa ediyor. Bu yaklaşım, yalnızca satış performansını değil, müşteri deneyimini de doğrudan etkiliyor. Değişen müşteri ihtiyaçlarına ve teknolojik dönüşüme ise esnek stratejilerle uyum sağlıyor.

Eğitimle Başlayan Saha Desteği

Fuzul olarak bizim işimiz, ilk olarak sahada başlıyor. En başta arkadaşlarımıza işimizi anlatıyor, eğitim veriyoruz. Bu işin temelinde eğitim

var. Şube müdürümüz, satış müdürümüz, eğitim birimimiz hep birlikte bu süreci yürütüyor. Özellikle genç arkadaşlarımız için bu çok kıymetli. Üniversiteden mezun olup ilk defa kurumsal hayata adım atıyorlar. Müşteriyle nasıl iletişim kurulacağını, nasıl davranmaları gerektiğini bilmek zorundalar. Bu yüzden en büyük desteği eğitimle veriyoruz.

Diğer yandan sadece eğitimle bırakmıyoruz, dijital sistem tarafında da ciddi bir destek sağlıyoruz. Son bir yıldır özellikle yazılım ve dijital altyapıya çok yoğun mesai harcadık. Amacımız ise arkadaşlarımızın müşterisini doğru okuyabilmesini, süreci sağlıklı yönetebilmesini sağlamak. Bu sistemleri geliştirdikçe sahadaki ekip de kendini daha güvende hissediyor.

Performans Takibi ve Geri Bildirim Kültürü

Doğru ve etkili bir süreç için yöneticilerimizin saha ziyaretlerini sıklaştırdık. Birebir iletişimde neler yapmaları gerektiğini konuşuyor, performans takibini çok önemsiyoruz. "Kayıtlı müşterilerle görüştün mü, bekleyen müşterilerin var mı, olumlu ilerleyen süreç nasıl gidiyor?" Bunları sürekli takip ediyoruz. Hedefleri parçalara bölerek somutlaştırıyoruz. Bu hedeflere ulaşmaları için koçluk, mentorluk yapıyoruz.



Fuzul Türkiye Satış Direktörü

A. Aykut Arslan

Ödüllerle teşvik ediyoruz. Bu da güven veren bir liderlik anlayışını beraberinde getiriyor.

Gerçekçi Hedeflerle Satış Motivasyonu

Satışta motivasyonun en önemli unsuru doğru hedeftir. Gerçekçi, ulaşılabilir hedef verdiğinizde ekip motive olur. Bunun üzerine prim ve bonus sistemi geliyor. Hedefe ulaşan emeğinin karşılığını almalı. Togg kampanyamız, altın kampanyamız gibi uygulamalar bu işin parçası. Ayrıca yarışma kültürünü de canlı tutuyoruz. Herkes huzurlu bir ekip ister ama biz bunun yanında sağlıklı bir rekabet de olsun istiyoruz. Bir arkadaşımız çok ciddi bir üretim yaptığında bu diğer arkadaşları da motive ediyor. Yarışmaları adil kurguluyoruz, yeni başlayan biriyle tecrübeli biri aynı yarışta yer almıyor. Herkes kendi potansiyeline göre mücadele ediyor.

Maddi ve Manevi Takdir Kültürü

Maddi ödül elbette önemli ama manevi takdir bir o kadar kıymetli. İnsan çalıştığı yerde emeğinin görüldüğünü hissetmek ister. Basit bir "Eline sağlık, güzel iş çıkarmışsın" demek bazen en büyük motivasyon kaynağıdır. Ben de böyle biriyim. Yaptığım işin takdir edilmesini beklerim. Ekibe de hep söylüyorum; arkadaşları takdir edin, sadece iş konuşmayın, sohbet edin, sosyal bağı güçlendirin.

Anlık olarak Teams, WhatsApp ve telefon üzerinden sürekli bağlantı hâlindeyiz. Ancak iletişim sadece toplantılarla sınırlı değil. Bunun yanında sosyal etkinlikleri önemsiyoruz. Sinema, yemek, paintball gibi aktivitelerle ekip içi bağı güçlendiriyoruz. Geçmişte yaptığımız aile katılımlı etkinlikler de bunun bir parçasıydı. Pikniklerde herkes bir araya gelir, unvanlar ortadan kalkardı. Bu iş ortamını çok farklı bir boyuta taşıyor.

Değişime Uyum Sağlayan Esnek Yapı

Dünya büyük bir değişim geçirdi. Dolayısıyla bizim de müşteri kitlemiz değişti. Teknoloji hızlandı, biz de buna hızlıca adapte olduk. Eskiden sadece faiz hassasiyeti olan kitleye hitap ederken artık Türkiye'nin dört bir yanındaki farklı profillerden müşterilere ulaşıyoruz. Teknolojiyi etkin kullanarak değişime ayak uydurduk. Örneğin çeliklişleri cep telefonuyla yapmak yerine profesyonel ekipmanla canlı yayınlar üzerinden gerçekleştirmeye başladık.

Değişim her yerde olduğu gibi pazarda da etkisini gösteriyor. Biz bu değişimi öngörüp ona göre hazırlık yapıyoruz. Risk, iş geliştirme, satış koordinasyonu, ürün geliştirme tarafında sürekli strateji üretiyoruz. Yarın dün hazırlıklı olmak, bizim en güçlü yönümüz. Bu sayede pazar payı kaybetmeden yolumuza devam ettik. Hatta rakiplerin kaybettiklerini biz kazandık.

Çünkü değişime en hızlı ayak uyduran biz olduk.



Doğru hedefler ve adil yarışma ortamı, satış ekibinin performansını katlıyor

FUZUL'ÜN İÇ ANADOLU'DAKİ GÜCÜ: GÜVEN, SAMİMİYET VE BAŞARIYA GİDEN YOL

İç Anadolu Bölgesi olarak hem hizmet kalitesinde hem de performansta örnek bir bölge olmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda, sürekli gelişim ve yenilikçi stratejilerle ilerlemeye, bölgesel başarıyı kurumsal başarıyla buluşturmaya devam edeceğiz

Fuzul, faizsiz tasarruf finansman modeliyle bugüne kadar yüz binlerce kişinin ev, araç ve iş yeri sahibi olmasına vesile oldu. İç Anadolu Bölge Müdürü olarak ben de bu dönüşümün merkezinde yer alıyorum. Modelin bölgemizdeki etkilerini yakından gözlemliyorum. Faizsiz tasarruf finansman modeli, tüm bireyler için hem güvenilir hem de uygun maliyetli bir alternatif sunuyor. Kişiselleştirilebilir ödeme planları, BDDK lisansına sahip olması ve güçlü marka güveni, bu modelin tercih edilmesini sağlıyor. Sonuç olarak, İç Anadolu'da bu modele olan ilgi her geçen gün artıyor ve bölgesel ekonomik canlılığa önemli katkılar sunuyor.

ekip arkadaşlarım için değil, benim için de güçlü bir motive kaynağı. Eki-bimizi geliştirmek için doğru eğitimler veriyor, stratejileri birlikte belirliyor ve her ay zayıf yönlerimizi analiz ederek iyileştirmeye çalışıyoruz. Disiplinli ve sürekli gelişimi merkeze alan bu yaklaşım, başarıya birlikte ve istikrarlı adımlarla ilerlememizi sağlıyor.

Müşteri Odaklılık: Güven ve Samimiyetle Kurulan Bir Bağ

Müşteri memnuniyeti, Fuzul'ün temel değerlerinden biri. Bu anlayışı bölgemde de titizlikle uyguluyorum. Unutamadığım deneyimlerden biri, bir müşterimizin hem aracını hem evini hem de iş yerini teslim ettiğimiz süreçti. Aynı kişiye üç farklı alanda çözüm sunmak, onunla kurduğumuz güven ilişkisini daha da pekiştirdi. Her teslimatta müşterimizin yüzündeki mutluluğu görmek, bana işimizin aslında ne kadar anlamlı olduğunu tekrar hatırlattı. Bu bütünsel çözüm yaklaşımı, samimiyetle birleşince gerçek bir memnuniyet inşa ediliyor.

Liderlik Yaklaşımımız: Aynı Pencereden Zirveye Bakmak

Bölgemizdeki liderlik anlayışım, ekip arkadaşlarımla aynı pencereden zirveye bakmak üzerine kurulu. Ortak bir vizyon doğrultusunda hareket etmek, ekip içinde güçlü bir sinerji oluşturuyor. Motivasyonu yüksek tutmak adına her ay kendimize, bir önceki aydan daha iyi olma hedefi koyuyoruz. Bu sadece



Fuzul İç Anadolu Bölge Müdürü
Burhan Kayatürk

Fuzul'ü Farklı Kılan Ne?

Fuzul'ü sektörde farklı kılan en temel unsurların başında, sağlam bir kurumsal yapı, güvenilirlik ve etik değerlere bağlılık geliyor. Faizsiz tasarruf modeliyle müşterilerimize en uygun ve sürdürülebilir çözümleri sunarken, dürüstlükten ve samimiyetten ödün vermeden ilerliyoruz. Disiplinli çalışma kültürümüz ve müşteri odaklı yaklaşımımız hem bireysel başarıyı hem de kurumsal gelişimi birlikte getiriyor. Tüm bu değerlerin bölgemizdeki karşılığı; güçlü müşteri ilişkileri, artan teslimatlar ve istikrarlı büyüme olarak yansıyor.

Gurur Duyduğum Başarılar

Görev sürecimde beni en çok gururlandıran başarı, her ay mutlu müşteri sayımızı artırmak oldu. Bu başarı, bölgemizin şirkete en yüksek katkısı veren birimlerden biri hâline gelmesini sağladı. Müşterilerimizin ev ya da araç sahibi olma hayallerine ortak olmak, onların mutluluklarını paylaşmak işimizin en kıymetli yanlarından biri. Her çekilişte yüzlerde gördüğümüz heyecan, yaptığımız işin kalbini oluşturuyor.

İleriye Dönük Hedefler ve Stratejiler

Geleceğe dönük en büyük hedefimiz, daha fazla insanı ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi yaparak mutluluklarına ortak olmak. İç Anadolu Bölgesi olarak hem hizmet kalitesinde hem de performansta örnek bir bölge olmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda, sürekli gelişim ve yenilikçi stratejilerle ilerlemeye, bölgesel başarıyı kurumsal başarıyla buluşturmaya devam edeceğiz.



>> Fuzul'ü sektörde farklı kılan en temel unsurların başında, sağlam bir kurumsal yapı, güvenilirlik ve etik değerlere bağlılık geliyor

SATIŞ DEĞİL, PAZARLAMA KAZANDIRIR!

Erken yaşta tasarruf bilinci kazanmak, birikim yapmanın yanında, geleceği özgürce şekillendirme fırsatıdır. Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), sunduğu devlet katkısı, esnek yapısı ve profesyonel yönetimiyle finansal güvenliğin anahtarı oluyor

Çalışma hayatı hızla akıp giderken çoğumuz geleceğe dair endişelerimizi erteleyebiliyoruz. Oysa birikim ve finansal güvence söz konusu olduğunda “erken” davranmak, fark ortaya koyuyor. Özellikle günümüzün ekonomik belirsizlikleri ve sosyal güvenlik sistemlerinin yetersizliği göz önüne alındığında, erken emeklilik planı yapmak ve Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) dahil olmak, güçlü bir finansal kalkan sağlıyor.

Bizler de Akva Sigorta çatısı altında hem bireysel hem de kurumsal tarafta bu planlaların ne denli önemli olduğunu her gün gözlemliyoruz. Dolayısıyla erken emeklilik ve BES'in sunduğu avantajlara çok yakından şahit olabiliyoruz.



Neden Erken Emeklilik Planı?

Hayatın hangi döneminde olursak olalım, geleceğimizi güvence altına almak elimizde. Erken emeklilik planı, tam da bu noktada devreye giriyor. Çalışma hayatı boyunca düzenli tasarruf yapmayı teşvik eden bu plan sayesinde, emeklilik dönemini geçinme çabasıyla değil; daha rahat, özgür ve keyifli bir şekilde geçirme imkânı doğuyor.

Üstelik erken planlama sayesinde; kişi, mali disiplin kazanıyor, tasarruf alışkanlığı ediniyor ve ekonomik dalgalanmalardan daha az etkileniyor. Sağlık sorunları, işsizlik veya benzeri beklenmedik durumlarda da erken emeklilik, bir tercih olarak masada oluyor.

BES: Güçlü Bir Gelecek için Güvenli Adım

BES, emeklilik dönemine yönelik ek gelir sağlamanın ötesinde birçok avantajı içinde barındırıyor. Öncelikle sistemin en dikkat çekici yönlerinden biri devlet katkısı. Yatırılan her 100 TL için devletin yüzde 30 oranında ek katkı sağlaması, birikiminizi ciddi şekilde büyütüyor. Özellikle sisteme erken dahil olanlar, bu avantajdan uzun yıllar boyunca yararlanarak daha yüksek birikim elde ediyor.

BES'in sunduğu diğer avantajları ise şöyle sıralayabiliriz:

■ Emeklilikte Ek Gelir:

Mevcut sosyal güvenlik sistemleri, emeklilikte çoğu zaman ihtiyaçları tam anlamıyla karşılayamayabiliyor. BES sayesinde elde edilen ek gelir, emeklilik dönemini mali açıdan çok daha rahat geçirmenizi sağlıyor.



Akva Sigorta
Kurumsal Teknik Uzmanı
Candan Dinletir



■ Düzenli Tasarruf Alışkanlığı:

BES, kişiye düzenli birikim alışkanlığı kazandırıyor. Bu da yalnızca emeklilik değil, genel finansal okuryazarlık açısından da önemli bir kazanım.

■ Profesyonel Fon Yönetimi:

Birikimlerin, uzmanlar tarafından yönetiliyor. Bu sayede piyasa koşullarına göre en iyi yatırım stratejileriyle değerlendiriliyor.

■ Vergi Avantajı ve Miras Hakkı:

BES birikimleri belirli şartlar altında gelir vergisinden muaf tutulabiliyor. Ayrıca vefat durumunda, sistemdeki tüm birikimler mirasçılara aktarılıyor.

■ Esneklik ve Gönüllülük:

İster aylık ister toplu ödemelerle sisteme katkıda bulunabilir, ihtiyaç halinde sistemden ayrılabilirsiniz. Bu da BES'i, farklı hayat senaryolarına uyum sağlayabilen esnek bir yapı hâline getiriyor.

Krizlere Karşı Dayanıklı Bir Bireysel Plan

Hayatın belirsizlikleri arasında kendimizi ve sevdiğimizleri güvence altına almanın en etkili yollarından biri de bireysel tasarruf sistemleridir. Pandemi, ekonomik dalgalanmalar, işsizlik veya sağlık sorunları gibi zorlu dönemlerde BES, finansal bir sığınak görevi görüyor. Gerekliğinde sistemden erken ayrılma veya birikimleri değerlendirme esnekliği sayesinde, zorunlu değil, tercihe dayalı erken emeklilik mümkün oluyor.

Ayrıca BES, emeklilik döneminin ötesine de dokunuyor. Seyahat, hobi, kişisel gelişim gibi faaliyetler için bütçe ve zaman ayırabilmek, ancak doğru ve zamanında planlama ile mümkün.

BES, gelecekte daha özgür ve daha kaliteli bir yaşamın kapısını aralayan güçlü bir finansal araçtır

ERKEN ADIM, RAHAT GELECEK

>>> Gelecek kaygısını en aza indirmenin etmenin yolu, bugünden adım atmaktan geçiyor. Bireysel Emeklilik Sistemi ve erken emeklilik planı, finansal bir tercih olmakla kalmıyor; özgür, kaliteli ve güvenceli bir yaşamın temel taşlarından biri. Unutmayın, erken yaşta başlanan küçük birikimler, ilerleyen yıllarda büyük farklar ortaya koyar. Akva Sigorta olarak biz de bu bilinçle hareket ediyor; bireylerin ve kurumların geleceğini bugünden planlamasına destek oluyoruz. Çünkü güven dolu bir emeklilik, ancak zamanında atılan adımlarla mümkün.



MÜCADELE RUHU VE AİLE BAĞLARIYLA ZİRVEYE: GALATASARAY TEKERLEKLİ BASKETBOL TAKIMI'NIN LİDERLİK SERÜVENİ

2008'den beri Galatasaray Tekerlekli Basketbol Takımı'nın önemli bir parçası olan paralimpik sporcu ve başantrenör Fikri Gündoğdu, zorlukları mücadele azmiyle aşarak hem oyunculuk hem de antrenörlük kariyerinde takımı şampiyonluğa taşıdı. Gündoğdu, aidiyet duygusunun ve güçlü takım ruhunun başarının anahtarı olduğuna inanıyor

Röportaj: **Merve Ay**

Galatasaray Tekerlekli Basketbol Takımı'nın efsane oyuncusu ve başantrenörü Fikri Gündoğdu, spor yaşamı ve liderlik yolculuğunu samimi bir şekilde *Anahtar* okurlarıyla paylaştı. Engelleri mücadele azmiyle aşan Gündoğdu, takımın başarısında aidiyet ve motivasyonun önemini anlattı.

Uzun yıllar oyuncu olarak parçası olduğunuz

nuz bu takımın artık başantrenörü olmak sizi heyecanlandırdı mı? Göreve ilk başladığınızda omuzlarınızda hissettiğiniz yük ve takımınıza duyduğunuz aidiyet duygusu hakkında bize neler söyleyeceksiniz?

2008'de Galatasaray'a transfer oldum, o günden bugüne bu camianın içindeyim. Son dört yıldır oyuncu

olmanın yanı sıra hocamız Sedat İnce-su'nun yanında adeta bu göreve hazırlanıyordum. Kendisi de hep "Bir gün burayı sana teslim edeceğim, hazır olmanı istiyorum." derdi. Aslında bu sezon başında antrenör olarak başlamam planlanmıştı ama güçlü bir kadro kurunca ve destek de artınca bir yıl daha erteleyelim dedik. Türkiye Ligi'nde de Fenerbahçe'ye kendi sahamızda yenilince takımın morali tamamen düştü. Sedat Hoca'yla konuştuk, yeni bir enerji gerektiğine karar verdik ve takımın başına ben geçtim. Final maçına sadece beş gün kala aldığım bu sorumluluk büyük heyecan ve baskıydı ama aidiyet duygumla takımı tekrar motive etmeyi başardık.

Eski bir oyuncu olmanın avantajlarıyla hem saha içinde hem saha dışında "aile ortamı" diyebileceğiniz bir atmosfer oluşturmak konusunda neler yapıyorsunuz?

Eski bir oyuncu olmanın bana sağladığı en büyük avantaj, takımın hem saha içindeki hem de dışındaki dinamiklerini çok iyi bilmek oldu. Yıllarca o soyunma odasında, o parkede mücadele ettim. Dolayısıyla oyuncuların ne hissettiğini, saha içindeki eksikleri ya da ihtiyaçları çok iyi anlayabiliyorum.

Oyunculuktan antrenörlüğe geçişte de en önem verdiğim şey, aile ortamı oluşturmak oldu. Çünkü başarı ancak ait hissettiğinde, aile gibi olduğunda gelir. Es-

kiden tüm oyuncularını bir sitede bir araya getirerek bu ortamı oluşturmuştuk. Çay içmek, sohbet etmek, birlikte vakit geçirmek takım ruhunu güçlendirdi ve ardından Avrupa şampiyonlukları geldi. Bir dönem maddi sebeplerle düzenimiz bozuldu ama Fuzul'ün desteğiyle bu sezon yine tüm takımı aynı lojmanlarda topladık. Antrenman dışında da sürekli birlikte olan bir ekip hâline geldik. Bu sıcaklık sahaya da yansdı ve başarı kendiliğinden geldi.

Şampiyon bir takımda uyumu korumak ve motivasyonu yüksek tutmak çok önemli. Takım içindeki birlik ruhunu nasıl sağlıyorsunuz? Sporcularınızın birbirine kenetlen-

Avrupa'da ülkenizi temsil etmek, sadece kupa kazanmak değil, bir milletin gururunu taşımaktır



mesi ve her sezon aynı açıklıkla mücadele etmesi için özel stratejileriniz var mı?

Şampiyon bir takımda uyumu ve motivasyonu sağlamak için en önemli şey, herkesi ortak bir hedefe inandırmak... Biz sezon başında bunu çok net bir biçimde ortaya koyduk: "Şampiyonlar Ligi ve Türkiye şampiyonluğu olacağız." dedik. Özellikle 5 yıldır kupa kazanamamış bir takım için bu hedef, herkesin içinde büyük bir açıklık ve hırs meydana getirdi. Takım olarak adeta "at gözlüğü" taktık, tüm dikkatimizi sadece bu iki kupaya verdik. Antrenmanlarda, toplantılarda hep bu hedefi konuştuk ve motivasyonumuzu bu doğrultuda yüksek tuttuk. Herkes önce kendine, sonra takım arkadaşına ve en sonunda o kupaları kazanacağımıza inandı. Sonunda da çifte kupalı bir şampiyonluk sevincini yaşadık.

Galatasaray Tekerlekli Basketbol Takımı'nın efsane antrenörü Sedat İncesu, 20 yıl boyunca sayısız zafere imza atarak adını kulüp tarihine altın harflerle yazdırdı. Kendisinin öğrencisi olarak ondan neler öğrendiniz? Şimdi bayrağı devralıp takımın başına geçmiş bir antrenör olarak, hocanızın bu mirasını sürdürmek ve başarılarını devam ettirmek adına neleri benimsiyor, neleri yapmayı hedefliyorsunuz?

Sedat Hoca, sadece Galatasaray'da değil, Türk tekerlekli basketbolunun ge-

lişiminde de çok büyük bir rol oynadı. 20 yıl boyunca hem kulüp hem millî takım seviyesinde camiayı zirveye taşıdı. Bu süreçte karşılaştığı tüm zorluklara rağmen savaşçı ruhundan ve doğrularından asla vazgeçmedi. Ben de onun öğrencisi olarak hep kendisine "Sen benim idolumsün, izinden gideceğim." dedim. Onun bana kazandırdığı en önemli değerler; kararlılık, mücadele ve hedef odaklılık oldu. Ancak biliyorum ki her şeyi birebir kopyalayarak ilerleyemezsiniz. Spor sürekli değişiyor, sistemler ve oyuncu profilleri farklılaşıyor. Özellikle genç oyuncuların dilinden anlamak, onları motive etmek

için daha modern ve anlayışlı bir yaklaşım gerekiyor. Sedat Hoca kadar dominant değilim ama onun izinden giderken, kendi tarzımı da ortaya koyarak bu mirası sürdürmek ve takımı yine zirvede tutmak için çalışıyorum.

2024-2025 sezonunu hem Türkiye'de hem de Avrupa'da şampiyon olarak geride bıraktınız. Özellikle Avrupa'da ay yıldızlı bayrağımızı dalgalandırmış olmanızın size hissettirdiklerinizi dinlemek isteriz...

Avrupa şampiyonluğu her sporcunun hayalini süsler, ama o sahada ay-yıldızlı bayrağı dalgalandırmak, kelimelerle tarif



Fuzul'ün desteği bizi manevi olarak da güçlendirdi. Bu sıcaklık ve birliktelik başarıyı getirdi

edilemeyecek bir gurur. Tecrübeli oyuncularımız bu duyguyu daha önce yaşamıştı ancak Enes, Mücahit, Buğra gibi genç arkadaşlarımız için bu bir ilkti. Sezon başından beri onlara bu hedefin önemini ve bu duygunun anlamını anlatmaya çalıştık. Avrupa'da ülkenizi temsil etmek, sadece kupa kazanmak değil, bir milletin gururunu taşımaktır. Onlar da buna inandı, sahaya yüreklerini koydu ve sonunda o büyük gururu tattılar. Şimdi hem bakış açıları hem özgüvenleri çok daha güçlü.

Bu sezon Fuzul'ün sponsorluk desteği, takımınız için sadece finansal değil, manevi anlamda da büyük bir güç kaynağı oldu. Çünkü tüm Fuzul ailesi olarak sizleri canıgönülden destekledik. Fuzul sponsorluğunun sağladığı motivasyon ve aidiyet hissi konusunda neler gözlemlediniz, takımın performansına bu destek nasıl yansdı?

Fuzul'ün sponsorluk desteği, bizim için hem maddi hem de manevi anlamda büyük bir güç kaynağı oldu. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili Sayın Furkan Akbal; takıma yalnızca maddi destek vermekle kalmadı, her zaman takımın içinde yer aldı, daima yanımızdaydı. Maçlarda, sosyal medyada ve günlük hayatımızda sürekli bize destek verdi. Bu samimi ilgi ve enerji, takımın motivasyonunu daha da artırdı. Öyle ki başarı için oyuncuları yanı sıra yöneticilerin ve sponsorların da inancı çok önemli. Biz tıpkı "beş parmağın bir arada olması" gibi aynı hedefe kenetlendik ve bu birliktelik başarıyı getirdi. Fuzul, takımı yeniden bir aile yaptı, hepimizi aynı çatı altında topladı. Furkan Bey, maçlara kızıncı da getirdi, tribünde bizimle, oyuncularla tek tek sohbet etti, destek verdi. Bu yakınlık ve sıcaklık, takım ruhuna çok olumlu yansdı. Kesinlikle başarılarımızda Fuzul'ün katkısı çok büyük. Fuzul'ün enerjisi bize güç verdi, biz de sezonu şampiyonlukla taçlandırdık.

Herkesin motivasyon kaynağı başka olabilir. Peki tüm bunların içinde Fikri Gündoğdu'nun motivasyonu neydi? Siz kendinizi nasıl motive ettiniz?

Benim motivasyonum aslında hayatın ta kendisi, ama anlatmak için çok geriye gitmem lazım. 2002'de engelli kaldığımda spora küsmüştüm. Basketbolu da hiç sevmezdim, oynar mısın diye sorduklarında da istemedim ama başladığımda anladım ki başarı bana sadece sa-



hada değil, hayatta da tutunma gücü veriyor. İlk yıl millî takıma seçilmem, sonra Galatasaray'da uzun yıllar oynamam hep bu hürsün sonucu. Bugün hâlâ motivasyonumu o mücadele ruhundan alıyorum.

Tekerlekli sandalye sizin hayatınıza eşlik etmeye başladığı süreçte basketbola tutunduğunuzu söyleyebilir miyiz? Spor, o zorlu dönemde engelleri aşmanızda ve hayata yeniden tutunmanızda nasıl bir rol oynadı?

Evet, tekerlekli sandalye hayatıma girdikten sonra basketbola tutunmam benim için önemli bir dönüm noktası oldu. 17 yaşında engelli kaldığımda büyük bir karamsarlık yaşadım. Futbol tutkunu biriydim, basketbolu hiç sevmezdim ama engelimden altı ay sonra basketbola tanıştım. O dönemde önümde iki yol vardı: Ya cam kenarından hayata sadece bakacaktım ya da mücadele edecektim. Ben savaşmayı seçtim. Basketbol sadece fiziksel değil, psikolojik olarak da hayata yeniden bağlanmamı sağladı. Kendime söz verdim, insanlara örnek olacaktım. Ben, basketbol sayesinde engelleri aşmayı ve hayattan keyif almayı öğrendim.

Başarılarımızda Fuzul'ün katkısı çok büyük. Fuzul'ün enerjisi bize güç verdi, biz de sezonu şampiyonlukla taçlandırdık

TEKNOLOJİNİN SUNDUĞU SINIR TANIMAYAN DENEYİMLER

Geçtiğimiz birkaç yılda teknoloji o kadar hızlı ilerledi ki, sadece oyun oynamakla kalmayıp eğlence, eğitim, seyahat ve psikolojik terapi gibi alanlarda da kullanılan sanal gerçeklik cihazları hayatımızda sessiz ama güçlü bir şekilde yerini aldı

Çocukken Jules Verne kitaplarını okumayı severdim. Bazen Kaptan Nemo bazen de zaman zaman denizaltında yer alan bilim adamı olurdum. Çocukluk aklımla keşif ve macera dolu yolculuklarda kendimi hayal ederdim. Günün sonunda kendimi yatağımda uykum gelmiş olarak bulur ve tavanda avizeye bakarak uyurdum. Bu yazının başlığını düşündüğümde o günlere gittim.

**“Sosyal VR”
deneyimleri,
dijital çağa doğmuş
Z kuşağı gençler için
olduğu kadar, uzak
mesafelerdeki aile
fertlerini bir araya
getirmek isteyenler için de
büyük bir fırsat sunuyor**

Bundan yaklaşık otuz sene önce dünyanın her yerinde binlerce çocuk benim gibi buna benzer sınırsız deneyimleri hayal ederek uykuya daldı, büyüdü. Sanırım o çocuklardan bazıları şimdilerde daha fazlasını yapıyor ve adeta yattığımız yerden teknolojinin gücüyle bu yolculuklara ve keşiflere çıkabiliyoruz.

Evinizden Ayrılmadan Dünyayı Dolaşmaya Ne Dersiniz?

Bir sabah gözlerinizi açıyorsunuz ve kendinizi bir Japon çay seremonisinin ortasında buluyorsunuz. Birkaç dakika sonra Amazon ormanlarının derinliklerinde yürürken yağmur damlalarının sesini duymaya başlıyorsunuz. Üstelik pasaport kontrolü, vize evraklarınız ya da bavul hazırlığı olmadan. Hayır, bu bir rüya değil. Sanal gerçeklik (VR) sayesinde artık dünya parmaklarımızın ucunda ve sınırlar çocukluğumuzdaki kadar geniş.

Geçtiğimiz birkaç yılda teknoloji o kadar hızlı ilerledi ki, sadece oyun oynamakla kalmayıp eğlence, eğitim, seyahat ve psikolojik terapi gibi alanlarda da kullanılan sanal gerçeklik cihazları hayatımızda sessiz ama güçlü bir şekilde yerini aldı. Özellikle pandemiyle birlikte evde kalmak zorunda olduğumuz dönemlerde, bu cihazlar adeta birer pencereye dönüştü; dış dünyaya açılan, keşfetmeye ve öğrenmeye olanak tanıyan dijital pencereler...

“Peki nasıl oluyor da başımızdaki bir gözlükle dünyanın diğer ucunu deneyimleyebiliyoruz?” diye ben de binlerce sözelci gibi merak ediyorum.







Sınırları Aşan Yolculuklar

Aslında olay basit: Sanal gerçeklik gözlükleri, 360 derece video içerikleriyle ya da interaktif dijital ortamlarla bir araya geldiğinde, beynimize “orada olduğumuz” hissini yaşatacak kadar güçlü bir illüzyon oluşturuyor. Daha kitabın ortasından bir ifade ile “şakacıktan” oradaymışız gibi. Sahra Çölü’nde deveye binerken gerçekten güneşin tenimize değdiğini hissedemsek de o sonsuzluk hissini yaşamak mümkün. Ya da Everest Dağı’nın zirvesinden etrafa bakarken kalp atışlarımız hızlanabiliyor. Çünkü göz, kulak ve hareket hissini birlikte çalıştığı bu sistem, zihnimizi bir süreliğine gerçekten “oraya” götürmeyi başarıyor.

Bu teknoloji sadece gezgin ya da maceracı ruhlar için değil, farklı nedenlerle seyahat etme imkânı olmayanlar için de devrim niteliğinde. Yaşlılar, engelliler ya da ekonomik sebeplerle seyahat edemeyen bireyler için sanal turlar, kültürleri tanımanın ve dünyayla bağ kurmanın yepyeni bir yolu oldu. UNESCO tarafından korunan tarihî bölgelerini veya dünyanın en büyük müzelerini ya da doğa harikalarını bu şekilde ziyaret edebiliriz. Hatta tabii ki tam karşılığı değil ama ibadet maksatlı olmayan hac turlarını bu şekilde planlamak da mümkün.

Sanal Gerçeklikle Yeni Seyahat Kültürü

Bu deneyimler sadece izlemekle sınırlı değil. Bazı platformlar, kullanıcıların başka insanlarla aynı sanal ortamda buluşmasına olanak tanıyor. Yani bir arkadaşınızla birlikte sanal bir Venedik gondol gezisine çıkabilir ya da Tokyo’deki bir sanat galerisini rehber eşliğinde birlikte gezebilirsiniz. Bu tür “sosyal VR” deneyimleri, dijital çağa doğmuş Z kuşağı gençler için olduğu kadar, uzak mesafelerdeki aile fertlerini bir araya getirmek isteyenler için de büyük bir fırsat sunuyor.

Tabii ki hâlâ her şey güllük gülistanlık değil. Gerçek seyahatin fiziksel, kültürel ve duygusal dokunuşunu birebir kopyalamak mümkün değil. Ayrıca bu tür cihazlara erişim hâlâ herkes için açık değil; fiyatları yüksek, içerik çeşitliliği sınırlı ve internet altyapısına bağlı. Ancak teknolojinin yönü ve hızı gösteriyor ki bu farklar giderek kapanacak. Kim bilir bundan otuz yıl sonrasının “boomerları” kendi anılarını bizlere nasıl yazacak?

Yaşlılar, engelliler ya da ekonomik sebeplerle seyahat edemeyen bireyler için sanal turlar, kültürleri tanımanın ve dünyayla bağ kurmanın yepyeni bir yolu oldu

Giriřimcilere destek olmak, güzel fikir!

Giriřimcilięin gücüne inanıyoruz, geleceği şekillendirecek projelerinize destek vermek için Fuzul Ventures'e bekliyoruz.



fuzul ▶ VENTURES

YAZIN EN KEYİFLİ SPORU: YAMAÇ PARAŞÜTÜ

Yamaç paraşütü, heyecan verici bir hava sporudur ve bu sporu deneyimleyen herkes keyifli manzaralar eşliğinde özgürce uçmanın tadını çıkarır

Yazın gelmesi ile spor tutkunlarını sokaklarda görmek mümkün. Kimisi bu sıcak havalarda kendini kayalıklardan denizin serin sulara bırakır, kimisi koşu giysileriyle sahilde yürüyüşe çıkar, kimisi matlarını çimenlere serip yoga veya pilates yapar, kimisi de bisikletleri ile sokak sokak dolaşır. Bir de bu keyifli ve sakin sporların yanında ekstrem tutkunları ve maceraperestler vardır. Ekstrem sporlara örnek gösterilebilecek olan bazı sporlar şunlardır: paraşüt, zipline, bungee jumping, sörf ve rafting.

Gökyüzünde Özgürlüğü Yaşamak

Özellikle yaz aylarında tatillerde gökyüzünde süzülen kişileri görmek oldukça keyiflidir. Yamaç paraşütü bu sporun en yaygın ve en sevilen türlerinden birisidir. Adından da anlaşıldığı üzere yamaç paraşütü, yamaçlardan ve tepelerden kalkış yapıp sonrasında da havada süzülerek yapılan bir hava sporudur.

Bu paraşüt türünde herhangi motor veya itici bir güç kullanılmadan sadece rüzgâr ile hava akımı kullanarak havada kalınır. Tabii, bu denli yüksek bir yerden koşar adımlarla kendinizi boşluğa bırakmak oldukça zor olsa da sıkı bir güvenlik önlemi ve bir eğitmen ile olmak size uçmanın keyfini yaşatacaktır.

Adrenalin ve eğlencenin birleştiği yamaç paraşütünde havada bir kuş gibi süzülme ve doğayı kuşbakışı izlemek size müthiş bir keyif verecek. Bu keyifli spor, doğa tutkunlarının ve adrenalin sevenlerin ilgisini çekmesinin yanı sıra uçuş esnasında inanılmaz manzaralar eşliğinde özgürce süzülme deneyimini sunuyor.

Adrenalin ve Huzur Bir Arada

Her ne kadar ürkütücü gibi görünse de yoğun ve stresli iş hayatından uzaklaşmak isteyenler için yamaç paraşütü adeta bir terapi gibidir. Gökyüzünde eğitmen ile keyifle süzülürken yaşanan o eşsiz huzur

ve özgürlük hissi, günlük hayatın karmaşasından uzaklaşmanızı sağlayabilir. Ayrıca sporun fiziksel ve zihinsel faydaları da vardır: Konsantrasyon ve dengeyi geliştirirken, kalp sağlığını destekler ve ruhu canlandırır. Ancak 16 yaşından küçükseniz ya da bir kalp rahatsızlığınız ve yükseklik korkunuz varsa bu sporu yapmaya uygun değilsinizdir. Aynı zamanda hamile, astım hastası ve 105 kg'dan fazla olanların da yamaç paraşütü yapması yasaktır.

Özellikle son yıllarda yamaç paraşütündeki teknolojik destekler hem eğitmenlere hem de bu spora ilgi duyanlara daha güvenilir gelmeye başladı. Hafif ve dayanıklı malzemeler sayesinde paraşütler daha güvenli ve kullanımı kolay hâle geldi. GPS sistemleri ve hava durumu uygulamaları pilotların uçuşlarını daha kontrollü ve güvenli yapmalarına olanak tanıdı. Buna ek olarak, drone ve aksiyon kameraları ile de uçuş anları artık unutulmaz videolara dönüştüğünden bu spora olan ilgi gün geçtikçe artmaya başladı.

Macera sporları arasında son dönemlerde oldukça popüler olan yamaç paraşütü, adrenalin arayanlar için vazgeçilmez bir spor olarak karşımıza çıkmaya başladı

Türkiye, coğrafi yapısı itibarıyla yamaç paraşütü için ideal rotalara sahip bir bölgedir. Özellikle de yamaç paraşütünde nam salmış birkaç şehirimiz vardır ki, bu şehirlerde herkesi bir kuş gibi havada süzülürken görebilirsiniz. Antalya, Fethiye, Aladağlar ve Kaş gibi bölgeler, rüzgâr koşulları

ve doğal güzellikleriyle dünya çapında bu spora ilgi duyan kişilerin de göz bebeği hâline gelmiş durumdadır. Her yıl düzenlenen yarışmalar ve festivaller hem amatör hem de profesyonel sporcuları bir araya getirerek eğlenceli anları ve manzaraları ortaya koyuyor.

Yamaç paraşütü; sınırları zorlamak isteyen, doğayla iç içe ve özgürlük arayan herkes için harika bir seçenek olabilir

Türkiye'de Yamaç Paraşütü Nerelerde Yapılır?

■ Muğla - Ölüdeniz

Türkiye'nin en meşhur yamaç paraşütü noktası şüphesiz ki Ölüdeniz'dir. Ölüdeniz, muhteşem deniz manzarası ve uygun rüzgâr koşullarıyla dünyaca ünlü bir yamaç paraşütü bölgesidir.

■ Antalya - Kaş

Akdeniz'in incisi olarak bilinen Kaş, doğal güzellikleri ve tertemiz havasıyla yamaç paraşütü için ideal olan bir diğer destinasyondur. Kaş'tan yapılan uçuşlar deniz ve dağ manzaralarını bir arada sunarken size keyifli bir deneyim yaşatır.

■ Niğde/Adana/ Kayseri - Aladağlar

Doğa ve macera tutkunuyusanız Aladağlar'da yamaç paraşütü yapmaya bayılacaksınız. Türkiye'nin en yüksek ve en zorlu yamaç paraşütü alanlarından biri olan Aladağlar, genellikle yamaç paraşütünde profesyonel kişiler için vazgeçilmez bir bölgedir.

■ İstanbul - Polonezköy ve Riva

Hem İstanbul'a yakın olsun diyor hem de kısa bir kaçamak yapmak istiyorsanız Riva tam size göre. Özellikle ilk kez yapacaklar için burası ideal bir başlangıç noktasıdır.

■ Nevşehir - Kapadokya

Doğa harikası peribacaları ve volkanik yapılar arasında süzülme fikri size de cazip gelmedi mi? Rüzgâr koşulları uygun olduğunda burası da harika bir yamaç paraşütü alanıdır.

■ Kayseri - Erciyes Dağı

Genellikle kış sporlarıyla ünlü bir yer olarak bilinen Erciyes, yazın da yamaç paraşütü için tercih edilen bölgelerdendir.

■ İzmir - Alaçatı

Alaçatı, en çok rüzgâr sörfünün yapıldığı bir yer olarak biliniyor ancak yamaç paraşütüyle de ön plana çıktığını söylemek mümkün. Ayrıca rüzgârın bol ve istikrarlı olduğu bir diğer popüler merkezlerdendir.



TARİHE IŞIK TUTAN KENT: ASSOS

Zamanın Katmanları Arasında Bir Yolculuk

Kuzey Ege'nin yumuşak rüzgârları, andezit kayalıkların yüzünü okşarken binlerce yıllık bir hikâyeyi kulağımıza fısıldıyor. Assos ya da bugünkü adıyla Behramkale... Çanakkale'ye bağlı Ayvacık ilçesinin yüksek kayalıklarında kurulan bu

küçük köy, sanki tarih boyunca ayakta kalmak için antik çağlardan aldığı bilgeliği kullanmış gibi. Andezit taşlarının sağlamlığı, Assos'un zamana direnmesinde en büyük müttefiki olmuş. Bugün her taş, her yol, her yapı geçmişin birer şahidi.

Zamanın Üzerinde Yükselen Şehir: Assos'un Tarihine Yolculuk

Assos, yüzyıllar boyunca farklı uygarlıklara ev sahipliği yapmış benzersiz bir antik kent. Çanakkale'nin Ayvacık ilçesine bağlı Behramkale köyü de kök-



leri Tunç Çağı'na kadar uzanan bu kadim yerleşimi günümüze taşıyor.

Assos'un tarihi MÖ 2000'lere dek uzanıyor. Lesbos'tan (Midilli) gelen Aioller ve Bithynialılar tarafından kurulan bu antik liman kenti, konumu itibarıyla hem deniz ticareti-

Ege'nin maviyle buluştuğu uçsuz bucaksız ufkunda, taşın ve zamanın sabırla şekillendirdiği kadim bir şehir yükseliyor: Assos

nin hem de kara yollarının kesişim noktası olmuş. Zamanla Lidyalılar, Persler; İskender, Roma, Bizans ve Osmanlı gibi büyük imparatorlukların egemenliğine giren kent, her bir medeniyetten izler taşıyor.

Ancak onu farklı kılan sadece bu

değil. Platon'un öğrencisi Aristoteles'in burada kurduğu felsefe okulu, kentin ruhuna entelektüel bir miras bırakmış. Aristoteles'in üç yıl boyunca Behramkale'de yaşaması, burayı düşüncenin de başkenti yapmış. Bugün bile Assos'un taş sokaklarında gezerken, felsefenin o eski yankılarını duymak mümkün.

1981 yılında başlayan ve hâlâ süren arkeolojik kazılar sayesinde antik surlar, Athena Tapınağı, nekropol, agora ve amfiteyatroya gibi yapılar gün yüzüne çıkartılmış durumda. Bu kalıntılar, ziyaretçilere tarihle iç içe geçmiş bir yürüyüş imkânı sunuyor.

Doğayla İç İçe Bir Yaşam

Assos'un göz alıcı tarihi herkesin malumu ancak güzellikleri bununla sınırlı değil. Bu muhteşem kent, aynı zamanda doğayla uyum içinde yaşayan bir köy kültürü de sunuyor. 80'li yıllarda sit alanı ilan edilen Behramkale köyü, antik surların içinde kalan taş evleriyle adeta zamana meydan okuyor. Yapılaşmanın sınırlandığı bu köyde, yeni yerleşimler surların dışında oluşturulmuş ve köylüler burada yaşamını sürdürüyor.

Köy halkının temel geçim kaynakları zeytincilik, hayvancılık ve küçük çaplı tarım. Deniz kıyısına bu kadar yakın olmalarına rağmen, köyde balıkçılık yapan aile sayısı oldukça az. Assos Limanı ise geçmişte bölgenin ticaret merkeziydi ve özellikle meşe palamudu ihracatı burada yoğun olarak yapıyordu. Bugün limandaki eski depolar, butik otel ve restoranlara dönüşmüş.

Assos'un havasının ise son derece temiz ve ılgın olduğunu söyleyebiliriz. Yaz aylarında bunaltıcı sıcaklar yerini serin imbat rüzgârlarına bırakıyor. Kuzey Ege'ye özgü soğuk deniz suyu da yaz boyunca ferahlatıcı bir serinlik sunar. Tüm bu özellikleriyle Assos, kalabalıktan uzaklaşıp sakinlik arayanlar için ideal bir destinasyon hâline gelir.

ATHENA TAPINAĞI

Assos'un zirvesinde, Ege Denizi'ne bakan en yüksek noktada yer alan Athena Tapınağı, dor düzenindeki mimarisiyle ziyaretçilerini karşılıyor. MÖ 6. yüzyılda kentin koruyucu tanrıçası Athena'ya adanan tapınak, manzarasıyla olduğu kadar tarihsel önemiyle de büyülüyor. Sütunlarının sadece bir kısmı günümüze ulaşabilmiş olsa da tapınağın heybeti hâlâ hissediliyor. Bir zamanlar burada duran Athena heykeli bugün dünyanın farklı müzelerinde sergileniyor ancak tapınağın mistik atmosferi yerinde duruyor. Güneşin doğuşunu buradan izlemek ise bambaşka bir deneyim.



Nereye Gidilir? Assos'ta Görülmesi Gereken Yerler

Antik tarih, masmavi deniz, lezzetli Ege mutfağı ve sakin köy yaşamı... Assos ziyaretiniz sırasında keşfedebileceğiniz pek çok özel nokta bulunuyor. İşte gezi listenize mutlaka eklemeniz gereken duraklar:

Assos Antik Kent

Taş yollardan tırmanırken, andezit kayalarının arasında antik dünyanın derin nefesini hissetmek mümkün. MÖ 6. yüzyılda sönmüş bir volkanın zirvesine kurulan Assos Antik Kenti, zamanın üzerinde dimdik duruyor. Kentin görkemli surları hâlâ ayakta; Agora, Gymnasion, Bizans Kilisesi ve Nekropol gibi alanlar ziyaretçilerini bekliyor. Osmanlı dönemine ait kalıntılar da antik kentin içinde kendine yer bulmuş.

Felsefenin yankılandığı antik sokaklardan, mitolojik hikâyelerin iz bıraktığı tapınaklara uzanan büyülü bir yolculuğa hazır olun. Assos, yalnızca geçmişin değil; huzurun, doğanın ve keşfin de başkenti



Burada yürürken, insan geçmişle bugünün iç içe geçtiği benzersiz bir zaman tüneline yol alıyor. Gözlerinizi kapattığınızda Agora'da alışveriş yapan tüccarların seslerini, Gymnasion'da spor yapan gençlerin ayak seslerini duyabiliyorsunuz sanki.

Hüdevandigar Cami

Athena Tapınağı'ndan aşağı inerken yolumuz Hüdevandigar Cami'ye düşüyor. 14. yüzyılda Osmanlı padişahı I. Murat Hüdevandigar tarafından inşa ettirilen cami, kare planlı ve tek kubbeli mimarisiyle dikkat çekiyor. Antik kentin kalıntıları arasında yükselen bu sade ve zarif yapı, Assos'un çok katmanlı tarihini gözler önüne seriyor.

İç mekândaki nadir kadirga resimleri, Osmanlı'nın denizle kurduğu ilişkiye dair ipuçları veriyor. Antik yazırla süslenmiş kapısı ise adeta kentin Bizans geçmişiyle selam duruyor.

Antik Tiyatro

Assos Antik Tiyatro ziyaretinde mimarinin doğayla uyumuna doğrudan şahit olabilirsiniz. Doğal bir kayanın oyulmuş yapıya yerleştirilmiş olan tiyatro, Midilli Adası'na karşı muazzam bir manzaraya sahip. Yaklaşık bin 500 kişilik kapasitesiyle geçmişinde pek çok sanat etkinliğine, eğlenceye ve merasime ev sahipliği yaptığı biliniyor.

Depremlerle yıkılıp, taş ocağı olarak kullanıldıktan sonra yeniden ayağa kaldırılan tiyatro, bugün çeşitli etkinlikler ve festivallerle de yeniden hayat buluyor. Modern müzik notalarının antik taşlara çarpıp yankılandığı anlar, zamanı büken birer anıya dönüşüyor.

Behramkale Köprüsü

14. yüzyılda inşa edilen Behramkale Köprüsü, kesme taş işçiliğinin önemli bir örneği. Tuzla Çayı'nın üzerinde bir yay gibi uzanan 80 metre uzunluğundaki köprü, yalnızca yaya geçişine açık ve sanki Assos'un geçmişiyle bugününü birbirine bağlıyor.

Burada yürürken taşların üzerindeki zamanın izlerini görebilir, köprü'nün iki ucundaki zeytin ağaçlarının altında kısa bir mola verebilirsiniz. Sessizliğin içinde sadece rüzgârın ve suyun sesi size eşlik edecek.

Behramkale Köyü

Assos'un merkezinde yer alan Behramkale Köyü; taş evleri, dar sokakları ve sıcacık insanlarıyla misafirlerini karşılıyor. Antik surların içindeki bu köy, sit alanı ilan edildikten sonra büyümüş. Bu nedenle taş evlerin birçoğu bugün butik otel, pansiyon ve restoran olarak hizmet veriyor.

Köyde sabahın ilk ışıklarıyla başlayan hayat, gün batımında yavaşça dinginliğe bürünüyor. Güne erken başlayıp meydanadaki küçük kafelerde yöresel lezzetlerin tadına bakabilir, köylü kadınların ördüğü el işi ürünleri inceleyebilirsiniz.

Apollon Smintheus Tapınağı

Assos'a yaklaşık 26 kilometre uzaklıktaki Gülpınar köyünde yer alan Apollon Smintheus Tapınağı, Homeros'un İlyada destanına konu olmuş kutsal bir alan. Fareleri uzaklaştıran tanrı Apollon'a adanmış, MÖ 150 yılında inşa edilmiş bu tapınak; iyon düzenindeki sütunları, kabartmaları ve volkanik tüf taşından yapılmış detayları ile büyüleyici bir atmosfer oluşturuyor.

Tapınağın hemen yanında, mitoloji ve arkeoloji meraklıları için tam anlamıyla bir hazine değerinde olan küçük bir müze bulunuyor. Burada kazılardan çıkan eserleri görebilirsiniz.

Zeus Altarı

Kaz Dağları'nın eteklerinde, antik dünyanın kutsal merkezlerinden biri olan Zeus Altarı, doğa ile tarihin birleştiği benzersiz bir nokta. Homeros'un anlattığına göre Zeus, Truva Savaşı'nı buradan izlemiş. Siz de kayaya oyulmuş basamakları tırmanarak Zeus'un manzarasını bugünkü formunda görebilirsiniz.

Zeus Altarı'nda ziyaretçiler, Kaz Dağları'nın oksijen dolu havasını ve manzarasını da soluyor. Üstelik son derece mistik ve sırlarla dolu bir yer. Su sarnıcının her zaman dolu olmasının gizemi hâlâ çözülemedi.

Kadirga Koyu

Assos'un doğasıyla iç içe vakit geçirmek isteyenler için Kadirga Koyu eşsiz bir seçenek. Berrak denizi, mavi bayraklı plajı ve arkasındaki zeytinliklerle tam anlamıyla bir cennet. Denize girmeden önce kısa bir yürüyüşle koyun etrafındaki patikaları keşfedebilir, ardından serin suların keyfini çıkarabilirsiniz.

Bir Masal Gibi Assos

Assos, geçmişin sadece bir dekor olarak kaldığı değil; nefes aldığı, yaşadığı ve sizi içine çektiği bir yer. Antik taşlar arasında yürürken tarih, denize bakarken huzur, köyde otururken samimiyet buluyorsunuz. Bu küçük ama büyük hikâyelere sahip kent, ziyaretçilerini zamanı koparıp kendi ritmine davet ediyor.

Assos'tan ayrılırken elinizde yalnızca fotoğraflar kalmayacak. Ruhunuza işleyen kadim bir hikâye ile evinize döneceksiniz.



BİR KAHVE FİNCANINDA HAYAT

Kahve, sadece bir içecek değil; dostlukların kurulduğu, yalnızlıkların paylaşıldığı, kültürlerin harmanlandığı sıcak bir ritüeldir

Sabahın erken saatleri... Güneş henüz uykusundan yeni uyanmış, sokak lambaları titrek bir veda seremonisinde... Şehir, rüyadan uyanan bir çocuk gibi sessizce gerinirken, mutfakta incecik bir ses yankılanır: Cezvede fokurdayan kahvenin sesi... İşte o an; zaman durmaz, ağırlaşır. Bir fincanda saklanan bin yıllık hikâye, yavaşça kendini açar.

Kahve... Asıl telvede değil, kalpte iz bırakır. Bu kadim içecek, bir aromanın, bir kültürün, bir sohbetin, yalnızlığın ve bir dostluğun simgesi... Bir kahve fincanı, geçmişle gelecek arasında kurulan zarif bir köprü sanki. Kimi zaman bir hatırayı tazeler, kimi zaman bir hikâyeyi başlatır.

"Kahve, İçilmez, Yaşanır!"

Her yaşın, her ruh hâlinin ve herkesin kendine uygun bir kahvesi vardır; kimi zaman telvesinde hatıralar biriktiren bir Türk kahvesinde, kimi zaman dinginliği damıtan bir filtre kahvede bulurum ben de kendimi.

Bir Medeniyetin Fincandaki Yansıması "Türk Kahvesi"

Türk kahvesi, yalnızca telveyle değil, pişirme usulüyle de dünyada benzersiz... 2013 yılında UNESCO tarafından "Türk Kahvesi Kültürü ve Geleneği" somut olmayan kültürel miras olarak tescilleniyor. Bu içeceğin büyüğü; tadında, sunumundaki zarafette, sabırla pişirilmesindeki ritimde ve etrafında örülen sohbet hal-kasında gizli... Evlerde kız isteme törenlerinden misafir ağırlamaya kadar hayatın her anına eşlik eder. Telvesinde fal bakılır, hatıralar saklanır. Anadolu'da "bir fincan kahvenin kırk yıl hatırı vardır" sözü, kahvenin ne denli sosyal bir bağ kurduğunun kanıtı olsa gerek.

Kahvenin Kökeni

Kahvenin bilinen en eski hikâyesi, 9. yüzyıla uzanır. Habeşistan'da yaşayan Kaldi adlı çoban, keçilerinin kırmızı meyveleri yedikten sonra olağan dışı bir hareketlilik gösterdiğini fark eder. Bu meyveler, daha sonra kahve bitkisi olarak tanınacak *coffea arabica*'nın ilk meyveleri olur. İlerleyen yüzyıllarda Yemen'in Sufi dervişleri, bu meyveleri kavurup

sıcak suda demleyerek zihinsel uyanıklıklarını artırmak için kullanmaya başlar.

15. yüzyılda Yemen'deki El-Muhha limanı, kahvenin dünyaya açılan ilk kapısı olur. Kahve bu yüzden Avrupa'da bir dönem "Mocha" ismiyle anılır. Osmanlı'ya ise 16. yüzyılın ortalarında gelir. 1555 yılında Halepli Hakem ve Şamlı Şems adlı iki Arap tüccar, İstanbul'da ilk kahvehaneyi Tahtakale'de açar. Böylece İstanbul, kahvenin Doğu ile Batı arasında şekillendiği merkezlerden biri hâline gelir.

Osmanlı'nın Kültürel Dinamosu "Kahvehaneler"

Osmanlı'da ilk kahvehaneler 16. yüzyılda açıldıktan kısa süre sonra, medrese öğrencilerinden esnafa, şairlerden devlet adamlarına kadar birçok kişinin buluşma noktası olur. Bu mekânlar, içeceğin yanında meddah gösterilerine, kitap okuma seanslarına, satranç turnuvalarına ev sahipliği yapar. Bu yüzden kahvehaneler dönemin kültür evleri olarak da tanımlanabilir. Evliya Çelebi'nin "Seyahatnâme"sinde kahvehaneler, şehir yaşamının



Gazeteci – Yazar
Talip Bayram

>> Türk kahvesi, kadim bir medeniyetin fincandaki yansımasıdır. Ayrıca Türk kahvesi; geleneği, zarafeti ve toplumsal bağlarıyla bir kültürün taşıyıcısıdır

vazgeçilmez unsurları olarak geçer. Ancak kahvenin bu denli yaygınlaşması, zamanla bazı dinî otoritelerin tepkisini çeker. 16. yüzyılın sonlarına doğru İstanbul'da bazı kahvehaneler dönem dönem kapatılır, kahve içmek "bidat" ilan edilir. Fakat halkın ilgisi azalmadığı gibi, kahveye olan sevgi zamanla tüm yasakları unutturur.

Kahvenin Modern Yolculuğu

Bugün kahve artık sadece cezvede değil; V60'larda, Chemex'lerde ve farklı birçok sistemde hayat buluyor. Üçüncü nesil kahvecilik akımı, 2000'li yılların başında özellikle ABD ve Kuzey Avrupa'da yükselmeye başlar. Bu akımda amaç; kahve çekirdeğinin kökenine, hasat yöntemine, çiftçisine ve demleme tekniğine kadar sürecin her adımını izlemek ve şeffaf, etik bir kahve sunuyor olmak. Türkiye'de de 2010'lu yıllardan sonra bu akım hızla yayıldı. İstanbul, Ankara ve İzmir gibi büyük şehirlerdeki butik kahveciler, kahveyi bir sanat gibi sunmaya başladı. Tadım seansları, barista yarışmaları ve kahve festivalleri, kahve severlerin ilgisini daha da artıran etkinlikler oldu.

Kahve ve Toplumsal Bağlar

Kahve, bireysel bir keyiften çok daha fazlasıdır. İçilen değil yaşanan sosyal bir payda, bir araya gelişin bahanesi... Gençler için özgürlük alanı olan kafeler, orta yaş için sakin bir durak, yaşlılar içinse eski günlerin anılarını tazeleyen bir vakit dilimi... Bugün yeni nesil kahve mekânları ise kahve içilen, çalışılan, öğrenilen ve sosyalleşilen alanlar oluyor. Barista okulları, kahveye gönül vermiş gençleri meslek sahibi yaparken,

kahve festivalleri yerel üreticiler ile tüketicileri buluşturuyor. Her yıl İstanbul Coffee Festival gibi organizasyonlara binlerce kişi katılıyor.

Kahve Fincanında Hayatın İçindeki Şiir

Bir kahve fincanının buharındaki aromaların yanı sıra, yaşamın kı-

rılgan ve kıymetli hâlleri de yükselir. Belki bir sabahın ilk ışığında sessizce içilen kahve, bir kararın eşliğidir kim bilir? Belki de bir vedanın ardından sunulan kahve, sessiz bir teselli olabilir. Telvesiyle fal bakılmasa bile her fincan kahve geleceğe bir iz taşır. Her yudum, bir hikâyeye açılan kapı gibi, çünkü kahve, zamanla yarışmaz.



SON YUDUM

- >> Kahve; hatıraları telvesinde biriktiren, sabahları umutla başlatan, akşamları huzurla bitiren, yalnızlığa yaren, kalabalığa muhabbet katan bir nevi şiir adeta... Bir fincanda hayatın ritmini yakalamak, belki de onun kıyısında biraz durmakla mümkün ne dersiniz? Bugün elinize aldığınız o fincan; hangi şehirde, hangi markada, hangi sunumla olursa olsun, sizi siz yapan bir iz taşır. Belki geçmişten, belki bir hayalden, belki de hâlâ yazılmamış bir hikâyeden... O yüzden kahvenin markası değil, ruhu önemlidir. Telvesi değil, hatırası. Köpüğü değil, bıraktığı izdir asıl mesele. Hayat hızlı... Ama bir kahve fincanında, zaman biraz daha ağır akar. Çünkü orası, insanın kendine en çok yaklaştığı yerdir.



"WE MADE A DELIVERY EVERY TWO MINUTES"

Chairman of the Board of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, Eyüp Akbal, said: "2024 was truly a record-breaking year for us. We gained 112,000 new customers. In the past year, we delivered homes, vehicles, and workplaces to 50,000 savers. This means a new delivery every two minutes. By the end of 2025, we will have shared in the dreams of 100,000 savers."



SUSTAINABILITY IS MORE THAN A BUSINESS MODEL FOR US—IT'S OUR RESPONSIBILITY TO THE FUTURE

Sustainability goes beyond protecting the environment—it builds social trust, which in turn empowers both individuals and businesses. At Fuzul, we create spaces where people can live in peace and look to their children's future with hope.



SUSTAINABILITY: RESPECT FOR THE FUTURE, RESPONSIBILITY FOR THE PRESENT

Fuzul Holding adopts environmental awareness not only as a social responsibility but also as a corporate culture.



REGULATION STRENGTHENS THE SAVINGS FINANCE SECTOR

Mehmet Akif Eroğlu, Financial Subsidiaries Group President of Fuzul Holding, made important statements about the risk management and future vision of the savings finance sector. He said, "Savings finance companies have a critical role in the financial diversity of Türkiye, therefore we have to manage the risks correctly."



THE FLEXIBILITY OF THE FUTURE CONVERGES WITH THE ASSURANCE OF THE PAST WITH RUBİKPARA

Blending the deep-rooted structure of the finance sector with technology, Rubikpara offers comprehensive solutions to both individual and corporate users under a single umbrella with its reliable and agile structure. "We combine the power of tradition with the agility of innovation," says İsmail Sevinç, General Manager of Rubikpara, emphasizing the importance of security as well as reliability in the sector.



FROM LAND TO INVESTMENT, FROM INVESTMENT TO A HOME: FROM FUZUL TOPRAKTAN

Fuzul Topraktan facilitates the process from land ownership to housing acquisition and reshapes the understanding of access to housing in Türkiye with its innovative model inspired by the deep-rooted solidarity culture of Anatolia.



FROM LAND TO VALUE: A NEW ERA, NEW MODE IN REAL ESTATE

While access to housing in Türkiye becomes more difficult day by day, the traditional approach to real estate development is insufficient to respond to the need. The Topraktan Business Development Model developed by Fuzul Topraktan brings a new lease to the sector with its holistic approach starting from the land stage.



fZIPLUS: NEW ERA IN CUSTOMER EXPERIENCE WITH LOCAL POWER

fZIPLUS redefines the customer experience by combining domestic power and advanced technology. We heard about the vision of the company, which continues to make a difference in the sector with its people-oriented approach and innovative solutions, in an exclusive interview with fZIPLUS General Manager Hüseyin Yerçok



NEW ERA IN MARKETING WITH THE TRANSFORMATIVE POWER OF DATA

fziPLUS transforms call data into strategic insights, enabling marketing campaigns to achieve measurable, target-oriented and sustainable success.



THE MODERN FACE OF THE HISTORICAL PENINSULA: NEW INN HOTEL OLDTOWN

NEW INN Hotel OldTown is our first hotel experience, but it won't be the last. We intend to expand in the city hotel business



"WHO MADE THIS PICTURE?"

Artificial intelligence is no longer limited to technology, it also extends to art. AI writes poetry, composes music, edits movies, designs sculptures... AI even prepares commercials for brands. Examples such as Fuzul's latest advertising campaign reveal the speed of this transformation. But it's not just about what software can do; it's about what these works make us feel and think. A new era in art is dawning: the era of artificial intelligence.



FUZUL LAUNCHES A "NEW FINANCE" ERA WITH THE SECTOR'S FIRST ARTIFICIAL INTELLIGENCE-BASED COMMERCIAL FILM

Fuzul, the pioneer of the savings finance sector, reveals its renewed brand identity and its vision blended with technology in the commercial film released with the slogan "A New Finance".



CHANGING LIVES WITH FUZUL COMMERCIAL MOVIE IS ONLINE

Fuzul, the pioneer of the savings and financing sector, brings the stories of transforming people's lives to the screens with its new commercial movie. The movie titled "Changing Lives with Fuzul" starring Murat Yıldırım, the face of the brand, tells the process of transforming hopes into reality in an impressive and sincere language that goes beyond mere home or vehicle ownership.



TOUCHING HEARTS WITH FUZUL

As Fuzul, we touch hearts, leaving a positive impact on people's psychology, increasing their welfare levels and contributing to the realization of their dreams. Most importantly, we make families happy and share in their excitement.



THE FUTURE OF NEXT GENERATION FINANCE IS RESHAPED BY TECHNOLOGY

Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Directors of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, explained the future of the savings finance sector, the importance of digitalization and Fuzul's 33-year leadership by blending it with concrete numerical achievements at the WORLDEF Summit, which brings the world e-commerce ecosystem together.



12 NEW BRANCHES FROM FUZUL

Fuzul increased its network to 132 points across Türkiye with 12 new branches opened in the first half of 2025. Fuzul continues its growth with a target of 150 branches at the end of the year to facilitate access to financing for those who want to own a house, vehicle and workplace.



STRONG WOMEN, STRONG FUTURES: WOMEN'S LEADERSHIP AND CAREER OPPORTUNITIES IN THE INSURANCE INDUSTRY WERE DISCUSSED

The future of the insurance industry, areas of specialization and the importance of women's employment were discussed at the Agency/Brokerage Career Journey event hosted by Istanbul Kültür University on Friday, May 16, 2025 at İncirli Building on the Bakırköy Campus. Fuzul Akva Insurance Director Eda Alptekin participated in the event as a speaker.



CUSTOMER SATISFACTION OPENS A NEW COMPETITION AREA

In 2025, brands across Türkiye are trying to gain a competitive advantage in the digitalized market by investing in customer service



FUZUL CROWNED ITS 33-YEAR LEADERSHIP WITH THE "CORPORATE BRAND OF THE YEAR" AWARD

Standing out with the value added to the Turkish economy and its reliability, Fuzul has added a new achievement with the Corporate Brand of the Year award



DESIGNING THE TRADE OF THE FUTURE: YOUNG MÜSİAD ENTREPRENEURSHIP CENTER (GM2)

The Young MÜSİAD Entrepreneurship Center (GM2) aims to become not only a starting point for young entrepreneurs, but also a strategic center that will shape the economic future of Türkiye.



STRONG LEADERSHIP SUPPORTING FIELD STRENGTH

Fuzul's field strength is shaped by training, motivation and people-oriented leadership



FUZUL'S STRENGTH IN CENTRAL ANATOLIA: TRUST, SINCERITY AND THE ROAD TO SUCCESS

As Central Anatolia Region, we aim to be an exemplary region in terms of both service quality and performance. We will continue to move forward to this end with continuous development and innovative strategies, and continue to blend regional success with corporate success.



MARKETING WINS, NOT SALES!

Gaining an awareness of saving at an early age is not only an opportunity to save, but also an opportunity to shape the future freely. The Private Pension System (PPS) is the key to financial security with its state contribution, flexible structure and professional management.



REACHING THE TOP WITH A FIGHTING SPIRIT AND FAMILY TIES: GALATASARAY WHEELCHAIR BASKETBALL TEAM'S LEADERSHIP ADVENTURE

Paralympic athlete and head coach Fikri Gündoğdu, who has been an important part of the Galatasaray Wheelchair Basketball Team since 2008, overcame difficulties with his determination to fight and led the team to the championship in both his playing and coaching career. Gündoğdu believes that a sense of belonging and strong team spirit is the key to success



BOUNDARY-BREAKING EXPERIENCES OFFERED BY TECHNOLOGY

Technology has advanced so rapidly in the past few years that virtual reality devices, which are used not only for gaming but also for entertainment, education, travel and psychological therapy, have quietly but firmly inserted themselves in our lives



THE BEST SUMMER SPORT: PARAGLIDING

Paragliding is an exciting air sport and everyone who experiences this sport enjoys flying freely through fascinating landscapes.



A CITY THAT SHEDS LIGHT ON HISTORY: ASSOS

An ancient city patiently shaped by stone and time rises on the endless horizon where the Aegean embraces the blue: Assos



LIFE IN A CUP OF COFFEE

Coffee is not just a beverage; it is a warm ritual where friendships are made, loneliness is shared and cultures blend

FİNANS KARAKTERİNİ ÖĞRENMEK İSTER MİSİN?

1. SABAHA KARŞI BEKLENMEDİK BİR KUR HAREKETİ OLDUĞUNDA İLK OLARAK NE YAPARSINIZ?

- A) Hemen uyanır, gelişmeleri anlık takip ederim.
- B) Bir süre izler, ardından fırsatları değerlendiririm.
- C) Panik yapmam, zaten uzun vadeli düşünüyorum.

2. PARANIZI YATIRDIĞINIZ ARACI NASIL TANIMLARSINIZ?

- A) Hızlı, dinamik ve geleceğin trendlerine açık
- B) Dengeli ve fırsatları kollayan
- C) Güvenli ve geçmişçi güçlü

3. YATIRIM YAPARKEN SİZİ EN ÇOK NE MOTİVE EDER?

- A) Yüksek potansiyel getiri
- B) Dalgalanmalarda fırsat kollama
- C) Stabil ve öngörülebilir kazanç

4. BİR YATIRIM DANIŞMANI SİZE “ŞU ANKI PİYASA ÇOK HAREKETLİ” DEDİĞİNDE İLK DÜŞÜNCENİZ NE OLUR?

- A) Harika, tam bana göre!
- B) Dikkatli olup fırsatları araştırmalıyım.
- C) Riskten uzak durmakta fayda var.

5. TAKİP ETMEYİ EN SEVDİĞİNİZ FİNANS BAŞLIĞI NEDİR?

- A) Yeni teknolojiler ve dijital varlıklar
- B) Küresel ekonomik gelişmeler ve merkez bankası kararları
- C) Makroekonomik dengeler ve döviz hareketleri

6. YATIRIM SÜRESİ DENİNCE AKLINIZA NE GELİYOR?

- A) Kısa ve orta vadede agresif stratejiler
- B) Orta vadede dengeli hareket
- C) Uzun vadede sağlam birikim

7. PORTFÖYÜNÜZÜ TEK KELİMEYLE ANLATIN DESEK?

- A) Yenilikçi
- B) Esnek
- C) Güvenli



SONUÇLAR

A Seçeneği Çoğunluktaysa: Kripto Ruhlusun

Senin yatırım karakterin hızlı karar alabilen, yeni teknolojilere açık ve potansiyel kazancı yüksek araçları tercih eden bir profil çiziyor. Elbette yüksek getiri kadar yüksek riskin de farkındasın. Dijital varlıklar, blockchain ve kripto paralar senin oyun alanın olabilir.

B Seçeneği Çoğunluktaysa: Dengeli Yatırımcı

Risk ve fırsat arasında hassas bir denge kuruyorsun. Piyasaları takip edip, stratejik hamleler yapmayı seviyorsun. Altın, hisse senetleri ve çeşitlendirilmiş yatırım sepetleri tam sana göre!

C Seçeneği Çoğunluktaysa: Kur ve Güven Odaklısın

Senin için istikrar ve güven ön planda. Döviz piyasaları, özellikle güçlü para birimleri olan dolar ve euro senin ana limanın. Dalgalanmalara karşı temkinli, uzun vadeli ve sağlam adımlarla ilerlemeyi tercih ediyorsun.

NOT: Bu test, yatırım tavsiyesi değildir. Kararlarınızı profesyonel danışmanlık alarak şekillendirmeniz gerekir.



“ Türkiye’de bankaların yapamadığı bir şeyi yaptı Fuzul...” ”



“ Param olmadığı halde araba aldım öyle söyleyeyim. ”



“ Sözlerinde duruyorlar, şu gün teslimat olacak dediler gerçekten o gün teslimat yapıldı. ”



fuzul



“ Taksitlerini dondurabiliyorlar, ödeme kolaylığı var, faiz işlemiyor... ”

FUZUL'E GELEN

EV DE ALIYOR OTO DA!



“ Faizle uğraşmak istemiyorsanız, girmek istemiyorsanız en doğru adres Fuzul diyorum. ”



Gerçek bir Fuzul hikayesi izlemek için kodu okutun.



“ Şimdiki aklım olsaydı belki Fuzul’den 5 tane dairem olurdu. ”

444 63 13 | fuzulev.com

yeni bir finans



fuzul



444 63 13 | fuzulev.com