

# ANAHTAR

NO 27

FUZUL HOLDİNG'İN ÜCRETSİZ YAYINIDIR.

TEMMUZ-AĞUSTOS 2024



**YER ALDIĞIMIZ HER SEKTÖRE  
DEĞER KATIYORUZ, GÜCÜMÜZÜ  
KÖKLERİMİZDEN ALIYORUZ!**



**fuzul**

**30 YILDAN  
BU YANA  
EV DE ALDIRIR,  
OTO DA!**

1992'den beri on binlerce ailenin birikimini ev ve otomobillere dönüştürüyor, ülkemizin yarınları için sağlam adımlarla ilerliyoruz.



- 22 Akva Sigorta, 2024'ün Sonunda 4 Kat Büyüyecek
- 24 Bina Tamamlama Sigortası Devrim Niteliğinde
- 26 Fuzul Ventures'ın Yeni Yatırımı: WeBee
- 28 Fuzul, İş Hayatında Kadınların Başarısını Destekliyor
- 29 Fuzul, Türkiye'nin Dört Bir Yanındaki Şubeleşme Faaliyetlerini Sürdürüyor
- 30 Başakşehir Ayazma'nın 156 Konuta Denk Arsa Oranının Tamamı, 2 Günde Satıldı!
- 32 NEW INN Artık "Great Place to Work"™ Sertifikalı!
- 34 Teknoloji Yatırımlarımız, Sorunlara Hızlı Çözümler Üretmemizi Sağlıyor
- 42 Tüketici Odaklı Perakendede İnovatif Finansal Çözümler
- 44 Etkili Performans Yönetimi, Verimliliği Artırıyor
- 46 Vatan Aşkıyla Bezenen Bir Millet, Üç Beş Tankla Siner Mi Hiç?
- 48 Veri, Geleceği Şekillendirme Gücüdür
- 52 Hiçbir Başarı, Tesadüf Değildir
- 53 Fuzul, Türkiye'nin Dört Bir Yanında Güven Kazanmayı Başardı
- 54 Olumlu Müşteri Deneyimi, En Önemli Referansımız
- 55 En Büyük Motivasyonumuz Başarımız
- 56 Kurum içi Girişimcilik için 5 adım
- 58 Rüya Takım: Bizim Çocuklar
- 60 İş Hayatına Adım Attığım İlk Şirket Olan Fuzul'den Emekli de Oldum
- 62 Mohs Cerrahisi: Cilt Kanserinin Altın Standart Tedavisi
- 64 Gençlerden Bize Dört Ters Köşe
- 66 Sosyal Medya Nereye Koşuyor?
- 68 Nesiller Arası İş Kültürü ve Sanat
- 70 Zihinsel Dönüşüm: Multitasking
- 72 Ayvalık'ta Bir Doğa Harikası: Cunda
- 76 Coğrafi İşaretli Ürünleriyle Gurme Cenneti: Türkiye



12

**Proje Yaptığımız Her Bölgeye Değer Kattık**

18

**İstanbul'da  
Rüştümüzü  
İspatladık, Şimdi  
Yayıma Zamanı...**

# 14

**Fuzul, 2024'ün  
İkinci Yarısında  
Güçlü Büyümesini  
Devam Ettirecek**



# 36

**Fuzul Kültürünü,  
NEW INN Hotel'de  
Sürdürmek İstiyoruz**

# 40

**Tasarruf Finansman Sektörü,  
Rüştünü İspatladı**





İmtiyaz Sahibi

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı  
**Eyüp Akbal**

Yayın Koordinatörü

**Burak Salman**

Genel Yayın Yönetmeni

**Merve Ay**

Yayın Koordinasyon

**Cansu Kekeç Saatçioğlu**

**Kübra Akbal Kuru**

**Eylem Bildir**

**Emir Adıgüzel**

**Mert Macit**

Dağıtım Koordinasyon

**Doğanay Akyel**

**Osman Can Polat**

Grafik Tasarım

**wave**  
Turkey  
İletişim

**Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürlük**

Nispetiye Mahallesi, Büyükdere Caddesi No: 100 B, 34340 Beşiktaş | İstanbul

444 63 13

Baskı

**Matsis Baskı Çözümleri**

Tevfikbey Mahallesi Dr. Ali Demir Cad. No: 51

Sefaköy - İstanbul

Tel: 0212 624 21 11 - matsisprint.com



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı  
**Eyüp Akbal**

**Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Directors of  
Fuzul Tasarruf Finansman AŞ**

## Babamızın Miras Bıraktığı Değerlerle Yolumuza Devam Edeceğiz

Innâ lillâhi ve innâ ileyhi râciün.

Değerli okurlarımız,

Dergimizin hazırlık sürecinde ailemizi derinden sarsan bir kayıp yaşadık ve Kıymetli Hacı Babamızı Hakk'a uğurladık. Birbirinden farklı iş kollarında faaliyet gösteren şirketleri olan ve istihdam ettiği kişi sayısı 2 bini aşan Fuzul Holding'in bugünlere gelmesinde değerli babamızın çok kıymetli çabaları, yönlendirmeleri ve destekleri oldu. Kendisi, biz evlatlarına yalnızca iş ahlakıyla değil, insani değerleriyle de örnek bir lider olarak aramızdan ayrıldı ve ebediyete intikal etti. Babamızın bize miras bıraktığı bu değerlerle, şirketimizin başarılarını daha da ileriye taşımak adına çalışmalarımızı sürdürürken etik değerleri her zaman olduğu gibi yine hem iş hem de özel hayatımızın merkezinde tutmaya devam edeceğiz. Ondan öğrendiğimiz iş ahlakı ve disiplin her yaptığımız işte, adım attığımız her yeni projede bizim için kilit rol oynayacak.

Biz babamızdan iş hayatında nasıl dürüst adımlar atılacağını, maneviyatı maddiyattan öne koymanın yüreğimizde oluşturduğu huzuru ve vicdan rahatlığını öğrendik. Allah kendisinden razı olsun.

Bugünlere gelene kadar babamızın duaları ve öğütleri her zaman bize ışık oldu, güç oldu, moral oldu. Çünkü bizler ebeveynleri tarafından dua almanın ne denli mukavemeti yüksek bir güç olduğunun bilinciyle yetiştirildik. Babamızın anısını bir ömür yaşatacak ve onun gurur duyacağı işlere imza atmaya devam edeceğiz. Gerek acı günümüzde yanımızda olan, desteğini esirgemeyen gerekse taziyeye gelen değerli arkadaşlarımıza, dostlarımıza teşekkürü bir borç bilirim. Sağ olun, var olun.

Sözlerime son verirken sizlere, aile büyüklerinize ve sevdiğinizize; sağlıklı, huzurlu, hayırlı ve uzun bir ömür diliyorum. Bir sonraki sayımızda tekrar buluşmak üzere...

Sizleri saygı ve sevgiyle selamlıyorum.

## We will continue on our way with the values inherited from our father

Innâ lillâhi ve innâ ileyhi râciün.

Dear Readers

During the preparation process of our magazine, we suffered a loss that deeply shook our family and we laid our esteemed Haji Father to rest. Our esteemed father made invaluable efforts, guidance and support making Fuzul Holding, which has companies operating in different business lines and employs more than 2 thousand people, what it is today. He left us as an exemplary leader not only with his business ethics but also with his human values and passed into eternity. We will continue to keep ethical values at the core of both our business and private lives as always with the values bequeathed to us by our father as we continue our efforts to carry the success of our company even further. The business ethics and discipline we learned from him will play a key role in everything we do and in every new project we take on.

We learned how to take honest steps in business life, the peace of mind and the peace of conscience that comes from putting spirituality ahead of materialism from our father. God bless him.

Our father's prayers and advice have always been a guiding light, strength and morale for us. We were raised with the awareness that getting the blessing of our parents is a source of great strength. We will keep the memory of our father alive for a lifetime and continue to carry out works that would make him proud. I owe a debt of gratitude to our dear friends and associates who accompanied us on our day of grief, supported and consoled us. Thank you, thank you.

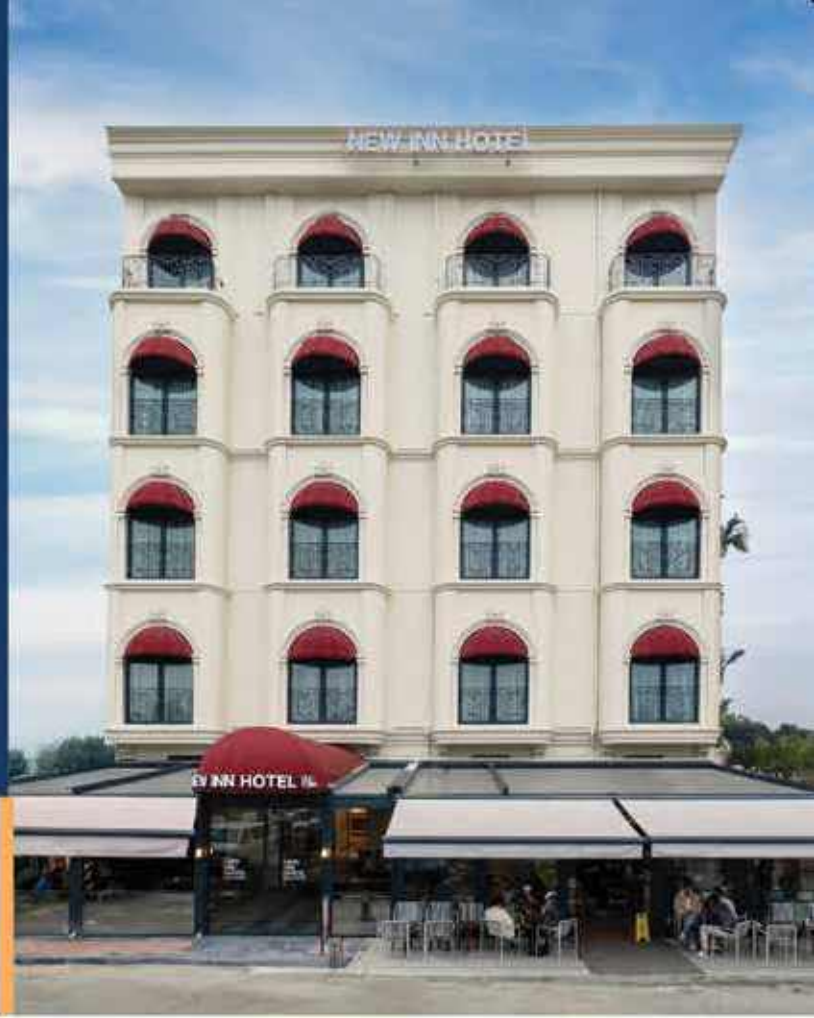
As I end my words I wish you, your family elders and loved ones a healthy, peaceful, good and long life. See you again in our next issue...

I greet you with respect and friendship.

# NEW INN HOTEL OLD TOWN

Tarihin Lüksle  
Buluşması

## HOTEL OLD TOWN



İstanbul'un kalbinde, tarihi yarımadanın büyüleyici atmosferinde yüksek standartlarda konforlu bir konaklama deneyimi sizi bekliyor.

Otelimizde, rahatlığın keyfini çıkarın ve şehrin tarihi zenginliklerini keşfedin!

#NEWINNHOTELOldTown



# Mehmet Akbal'a Minnettariız

*Anahtar dergimizin kıymetli okurları,*

Anahtar'ı tamamlayıp baskıya vereceğimiz dönemde Fuzul ailesinin kıymetli büyüğü Hacı Mehmet Akbal'ın vefat haberini büyük bir üzüntüyle öğrendik. Fuzul Holding'in Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal, Üyeleri Eyüp Akbal ve Zeki Akbal'ın kıymetli babaları, Hacı Mehmet Akbal'ın vefatı; bizleri derinden üzdü. Fuzul Holding'in temellerini atan, bugün hep birlikte burada çalışıyor olmamıza vesile olan kurucularımızı yetiştiren Hacı Mehmet Akbal'a çok şey borçluyuz, kendisine minnettariız. Bugün Fuzul varsa, burada çalışıyor ve emeğimizin karşılığını alıyorsak bunun en temelinde Hacı Mehmet Akbal'ın yetiştirdiği evlatlar dolayısıyla da Hacı Mehmet Akbal var. Kendisine Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine sabırlar diliyorum. Başımız sağ olsun.

Sizlere 27'inci sayımızın içeriğinden bahsetmek istiyorum. Bu sayımızda; Fuzul GYO Yönetim Kurulu Üyesi M. Zahit Akbal'ı, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü Sait Aytacı'ı, Akva Sigorta Genel Müdürü Ümit Bozkurt'u ve Akva Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Hakan Zıç'ı ağırladık. Kendileri değerli yazılarıyla dergimize katkı sundular. Bu sayımızın röportaj konukları ise Fuzul Topraktan Genel Müdürü Aydın Özkan, Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç ve NEW INN Hotel Old Town'un Müdürü Cumhur Parçalar oldu. Kendilerine bizlere vakit ayırıp sorularımızı yanıtladıkları için teşekkür ederim.

Dergimize kıymetli görüş ve katkılarıyla renk katan isimlerin her birine de teşekkür etmek isterim. "Tasarruf Finansman Sektörü, Rüşünü İspatladı" başlıklı yazısıyla Finansal Kurumlar Birliği Tasarruf Finansman Sektörü Genel Sekreter Yardımcısı Doç. Dr. Abdurrahman Çetin'e, "Tüketici Odaklı Perakendede İnovatif Finansal Çözümler" metniyle Ahmed Gencal'a, "Kurum İçi Girişimcilik için 5 Adım" yazısıyla Ömer Ekinci'ye, "Rüya Takım: Bizim Çocuklar" metniyle Umut Çelik'e, "Mohs Cerrahisi: Deri Kanserinin Altın Standart Tedavisi" yazısı ile Dermatolog Dr. Ömer Gezdur'a, "Gençlerden Bize Ters Köşe" metniyle Alametifarika Stratejik Planlama Direktörü Berra Katlav'a, "Sosyal Medya Nereye Koşuyor?" yazısıyla Gağarin İstanbul Ajans Başkanı Utku Yasavul'a, "Nesiller Arası İş Kültürü ve Sanat" metniyle Dr. Sacide Nur Akkaya'ya, "Coğrafi İşaretili Ürünleriyle Gurme Cenneti: Türkiye" yazısıyla Talip Bayram'a Anahtar'a sundukları katkılar için tek tek teşekkür etmek istiyorum. Ayrıca Fuzul ailesinin bir ferdi olarak dergimizde yazan Sadık Boyraz'a, Enise Yeşilyurt'a, Benhür Çakar'a ve Emir Adıgüzel'e de teşekkürlerimi sunuyorum.

Özetlemek gerekirse bu sayımızda yine Fuzul Holding bünyesindeki şirketlerimizden haberlerin yanı sıra girişimcilikten millî takımımıza, sosyal medyadan multitasking'e, Türkiye'nin coğrafi işaretili ürünlerinden Cunda Adası'na kadar birçok aktüel içeriği de istifadenize sunuyoruz.

Bir sonraki sayımızda tekrar buluşmak üzere, sağlıklılıkla kalın.

**Merve AY**

# BAŞIMIZ SAĞ OLSUN!



**Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve Üyeleri;  
Mahmut Akbal, Eyüp Akbal ve Zeki Akbal'ın kıymetli  
babaları, hayırseverliği ile tanınan, şirketimize ve topluma  
sunduğu emek ve katkılarıyla bildiğimiz, ailemizin kıymetli  
büyüğü Hacı Mehmet Akbal'ı kaybettik.**

**3**0 yılı aşkın bir süre önce Fuzul Holding'in temellerini atan ve bugünlere taşıyan Mahmut Akbal, Eyüp Akbal ve Zeki Akbal'ın muhterem babaları Hacı Mehmet Akbal; bir asra yaklaşan ömründe yardımseverliğiyle, insanlara verdiği kıymetle, aynı zamanda dürüstlüğü, çalışkanlığı, iş ahlakı ve disiplini ile tanınmış biriydi. Diğer yandan hayırlı bir eş, iyi bir baba, iyi bir dede ve her birimiz için önemli bir liderdi.

Yalnızca kendi evlatlarının değil, tüm Fuzul ailesinin hayatına dokunarak olumlu izler bırakmış olan Mehmet Akbal, ömrünü başkalarına yardım etmeye vakfeden, ticaret yaparak ve istihdama sunduğu katkılarla toplumun ekonomik olarak kalkınması adına çalışan önemli bir kişilikti ve tüm bu özellikleriyle hafızalarda yer edindi. Her zaman hakkaniyetli, etik değerlere bağlı bir yaşam sürdü.

Fuzul ailesi olarak kıymetli büyüğümüz Mehmet Akbal'ın bizlere bıraktığı insani ve ahlaki değerler ışığında çalışma prensiplerimizi ve hayata bakışımızı şekillendirmeye devam edeceğiz.

Ruhu şad, mekânı cennet olsun.

## PROJE YAPTIĞIMIZ HER BÖLGEYE DEĞER KATTIK

Sürdürülebilirlik, tüm projelerimizin olmazsa olmazı...



Fuzul GYO Yönetim Kurulu Üyesi

**M. Zahit Akbal**

**F**uzul Holding'in inşaat alanında faaliyet gösteren şirketi Fuzul Yapı olarak geçen yıl gayrimenkul yatırım ortaklığına dönüştük ve halka arz olarak Borsa İstanbul'da işlem görmeye başladık. Halka arz olduğumuz dönemde Türkiye'deki GYO'lar arasında en fazla katılımcıyla bir rekora imza attık. Bugün Fuzul GYO'nun kendi kulvarında piyasa değeri açısından ilk 30'da boy gösterdiğini söyleyebilirim. Önümüzdeki yıllarda ise adım adım zirveye varmayı ve oradaki yerimizi sağlamlaştırmayı hedefliyoruz. Şunun da altını çizmek isterim ki hangi projeyi hayata geçiriyor olursak olalım temel amacımız, en iyisini yapmak.

### Projelerimizin Olmazsa Olmazı Sürdürülebilirlik

Fuzul GYO olarak kendimizi, gayrimenkul geliştiricisi olarak tanınıyoruz. Hayata geçirdiğimiz projelerin benzerlerinden farklı konseptlerinde olmalarına dikkat ediyoruz. Projelerimiz arasında hem müstakil hem de dikey yaşam

konseptleri de bulunuyor. Öyle ki zaten projelerimizin geliştirme aşamasında S.W.O.T analizlerimizle beraber çalıştığımız ödüllü mimarlık firmaları ile yaptığımız eserlerle fark oluşturuyoruz. Türkiye'nin öncü kuruluşlarından biri olduğumuzu düşünüyoruz. Ege bölgesindeki ve yurt dışındaki fırsatlarla beraber İstanbul boğaz hattındaki kentsel dönüşüm süreçlerini de değerlendirdiğimizi söyleyebilirim.

Sürdürülebilirlik için her projemizin olmazsa olmazı diyebilirim. Projelerimizde yeşil alanları fazlasıyla ön plana çıkarıyoruz. Hatta bazı projelerimizde yağmur suyunu, peyzaj alanında kullanabileceğimiz şekilde geri dönüştürülebilir bir yapıda kullanıyoruz. Diğer yandan güneş enerjisi panelleriyle de projelerimize katkıda bulunuyoruz. Bu gibi detaylarla projelerimize değer kattığımız kanısındayız. Tabii ki deprem dayanıklılığı da elzem. Bizler projelerimizde son teknolojiyi kullanıyor ve yönetmeliklere uygun olarak en iyiyi yapıyoruz.

### İMZA PROJEMİZ: BARBAROS 48

Barbaros 48'i, boğaz hattındaki imza projemiz olarak tanımluyoruz. 48 daireden oluşan Barbaros 48, tek çekirdekten meydana gelen ve iki bloğa dağılan belli bir kattan sonra da birleşen ve kat yüksekliği 4.5 metre olmasıyla fütüristtik bir yapıya sahip. Diğer yandan belli bir kat itibarıyla cephelerinden biri Tarihi Yarımada'ya, diğer cephesi ise boğaz hattına bakan yeni nesil projemiz. Bahçe kat dairelerden penthouse'lara kadar birbirinden farklı tipte dairelere sahip Barbaros 48'in çatı katında sosyal alan ve sonsuzluk havuzu bulunuyor.

### 360 Derece Çalışan Bir Gayrimenkul Yatırım Ortağınız

Başakşehir'de yaklaşık 706 adetli bahçe loft konseptli ünitelerimizde kapsayan Avrasya 2 ve Avrasya 3 projelerimiz var. Şu an onların satışları ve inşaat süreci devam ediyor. Avrasya 2'nin kaba inşaatını bitirmiş durumdayız. Yazın sonunda da Avrasya 3'ün kaba inşaatını bitirmiş olacağız. İstanbul, Balmumcu'da Emlak Konut GYO birlikteliği ve hasılat paylaşımı modeliyle inşaatını devam ettirdiğimiz imza projemiz Barbaros 48 var. Orada da hem satış hem de inşaat sürecimiz devam ediyor. Projede kaba inşaatı da tamamladık. Bu yılın 3.çeyreğinde başlamayı planladığımız Olimpiyat Stadyumu bölgesi, ana bulvarında yine Emlak Konut GYO birlikteliği ve hasılat paylaşımı modeliyle 420 bağımsız bölümlü yeni bir projemize start vereceğiz. Diğer yandan 2025 yılında Avcılar - Ispartakule'de yaklaşık bin adetli konut-ticaret miksinden meydana gelecek projemize başlayacağız. Bu yıl itibarıyla yaklaşık 140 bin metrekareye yakın inşaat taahhüdümüz var. Bunu en kısa sürede bitirmek istiyoruz ki hemen akabinde yeni projelerimize başlayabilelim. Çok ciddi bir inşaat alanına sahip portföyümüz olduğunu söyleyebilirim. Üstelik portföyümüzde yalnızca konut da yok, geçmişe baktığımızda bir AVM projemiz de oldu. Ayrıca, bu yıl NEW INN Hotel Old Town'u da tamamlayıp teslim ettik. Diğer yandan lojistik alanındaki projeleri de değerlendiriyoruz. 360 derece çalışan bir gayrimenkul yatırım ortaklığı gibi ilerlemek istiyoruz.

Fuzul GYO olarak projelerimizi gerçekleştirdiğimiz bölgeleri kalkındırdığımızı da düşünüyorum. Bunun en güzel örneği olarak Başakşehir'i söyleyebilirim. Tabii ki yalnızca Başakşehir ile sınırlı bir çalışma alanımız yok. Kartal'dan Gaziosmanpaşa'ya, Ispartakule'den Beşiktaş'a kadar pek çok bölgede işler yaptık. Her projemizle birlikte de ilgili bölgeyi değer kattık.

### Fuzul GYO Olarak 2025'ten Ümitliyiz

2024 yılı ve Fuzul GYO için bu senenin ilk altı ayının nasıl geçtiğine dair de şunları söyleyebilirim: Fuzul GYO olarak yılın başında 2024'ten beklentimizin büyük olduğunu, ancak bugün geldiğimiz noktada bunun hemen

hemen karşılanmadığını görüyoruz. Hem konut maliyetlerinin artması hem konut kredilerinin yükselmesi nedeniyle konutlara ilişkin finans modelleri yeterli olmadı. Tabii ki bu bizim için bir duraklama anlamına gelmiyor. Öyle ki bizler; şantiyelerimizi ilerletmek ve satışlarımıza devam etmek zorundayız. Bunun için satış stratejimiz, daha da önemli bir hâle geldi. Ekibimiz de kendi dinamiklerine uygun olarak belirledikleri satış stratejileri doğrultusunda çalışmalarını sürdürüyorlar. Hâl böyle olunca da sektörümüzün dolayısıyla Fuzul GYO'nun da çalışmalarının hızlanacağını düşünüyoruz.

### Önümüzdeki Süreçte Konut İhtiyacı daha da Artacak

Türkiye'nin lokomotif sektörü inşaat ve 300'e yakın ana başlıklı kalemi içinde barındırıyor ve onun altında dağılan da binlerce kalem var. Dolayısıyla inşaat gibi neredeyse Türkiye'nin tüm sektörlerine temas eden bir alandaki arz azlığına, devletimizin kayıtsız kalamayacağı kanaatindeyim. Maliyet artışının durması ve oranların düşmesiyle kişilerin konut kredilerine daha fazla ilgi göstereceğini ve satışların artacağını, farklı bir ifade şekilde ifade etmem gerekirse arzın karşılanacağını öngörüyoruz.

### Fuzul GYO olarak projelerimizi gerçekleştirdiğimiz bölgeleri kalkındırdığımızı düşünüyoruz



Barbaros48

# FUZUL, 2024'ÜN İKİNCİ YARISINDA GÜÇLÜ BÜYÜMESİNİ DEVAM ETTİRECEK

Tasarruf finansman sektörü olarak bugün diğer finansal kuruluşlar kadar hacim üreten buna paralel olarak da ayda 5.2 milyarlık finansman sağlayan bir sektör konumundayız. Fuzul olarak ise bunun yaklaşık 2 milyarlık kısmını finanse ediyoruz



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü

**Saif Aytaç**

**M**evcut ekonomik konjoktüre baktığımızda Hükümetimizin, özellikle enflasyonu aşağı çekmek için sıkı bir para politikası uyguladığını görüyoruz. Buradaki temel mantık, tüketimin azaltılarak fiyat artışının engellenmesi... Bu bağlamda ciddi bir faiz artışı söz konusu. Bu oran yüzde 55'lere geldi. Böylelikle kişilerin paralarını Türk lirasına çevirmeleri ve bankada TL durması isteniyor. Dolayısıyla da herhangi bir mal alımıyla tüketimin olmaması planlanıyor. Ama diğer yandan kişilerin ev ve araç ihtiyaçları da önemini sürdürüyor. Finans piyasalarında bankalar ve tüketici finansman şirketleri, direkt merkez bankası borçlanma faizine bağlı olarak fiyatlandırma yaptıklarından insanlar yıllık bileşikte yüzde 80'lere varan faiz oranıyla ev ya da araç alamıyorlar. Hâl böyle olunca insanlar ya öz kaynaklarını kullanarak bahsi geçen ürünlere sahip olabiliyorlar ya da

ihtiyaçlarını daha uygun bir zamana erteliyorlar. Tam da bu noktada tasarruf finansman sektörü, çok önemli bir alternatif. Öyle ki bizim sistemimizde faiz yok. Dolayısıyla bankanın olmadığı yerde biz varız. Tasarruf finansman sektörü olarak bugün diğer finansal kuruluşlar kadar hacim üreten ve buna paralel olarak da ayda 5.2 milyarlık finansman sağlayan bir sektör konumundayız. Fuzul olarak ise bunun yaklaşık 2 milyara yaklaşan kısmının biz finanse ediyoruz. Mevcut ekonomik konjoktür, alternatif bir finans modeli olarak bizim çok daha farklı ve yeni müşterilere ulaşmamıza sebep oldu. Dolaylı da olsa ekonomik konjoktürün sektörümüzü desteklediğini ifade edebilirim. Tabii ki bu durum, ev ve araç sahibi olmak isteyen kişiler için de çok iyi oldu.

## Cesur Davranalım ve Büyügelim Dedik

Mevcut konjonktürü önümüzde koyup 2024 yılının ilk altı ayını Fuzul özelinde değerlendirecek olursam şunları söyleyebilirim: Yılbaşında belirlediğimiz stratejide “Hızlı büyüyelim, daha fazla insanı tasarruf finans modeliyle tanıştıralım. Ekonomik konjonktürü lehimize çevirelim, cesur davranalım ve büyüyelim.” dedik. Yılın başında pazar payı elde etmeye yönelik, sektörden daha fazla büyüyeceğimiz bir bütçe belirledik. Enflasyona dayalı değil, enflasyonun çok üzerinde katlı bir büyümeye odaklandık. İlk altı aylık sürece baktığımızda hedeflerimizi aşan bir konumdayız. Aylık sözleşme büyüklüğümüz, hedefimizin üzerinde gerçekleşti ve şu an 10 milyarlaraya geldi. Yıl sonunda bütçelediğimiz rakamı, 7’inci ayda aldık. Yılın başında Fuzul’ün sektördeki pazar payı yüzde 23’lerdeydi. Şu an yüzde 29’lere geldik. Bu açıdan baktığımızda evet sektör büyüdü, ama Fuzul sektörden daha çok büyüdü.

Bütçemizin çok üzerinde bir performansımız oldu. Aylık yaklaşık 10 milyarlık sözleşme büyüklüğüne ulaştık. Yıl sonunda kuvvetle muhtemelen aylık, 15 milyar bandına ulaşmış olacağız. Bütçemizi yaparken yıllık 90 milyar olacağını öngörmüştük, şu an baktığımızda 120 milyara doğru ilerliyoruz. 20 milyarlık bir teslimatımız da olacak diye düşünüyorum. Dolayısıyla 2024’ün sonunda Fuzul hem teslimat hem de sözleşme tutarları anlamında bütçesini aşan bir performans sergilemiş olacak.

## SÜRPRİZ BİR REKLAM FİLMİMİZ DAHA OLACAK

Güven duyulan bir isim olması nedeniyle reklam yüzümüz olarak Murat Yıldırım’ı ve eşi İman Elbanı’yi seçtik. Bize duyulan güveni perçinlemek ve markamızı daha popüler hâle getirmek adına bunu yaptık. Bu yıl iki reklam filmi çekerek Murat Yıldırım’ın ağzından çok önemli mesajlar verdik. “Bankaya gitmeden ev sahibi olmanın yolu Fuzul.”, “Kredi çekmek yok, faiz maliyetine katlanmak yok.” ifadelerini Murat Yıldırım’dan duyduk. Bu cümleler bizim için çok değerliydi. İkinci reklam filmimizde ise “Bizim bütün mahalle Fuzul’cü”, “Türkiye, Fuzul’e koştu.” diyerek gerçek tanıklıklardan yola çıkarak yaptığımız yüz binlerce teslimatı reklama taşıdık. Ünlümüz aracılığıyla “Biz sadece taahhüt etmiyoruz, aynı zamanda gerçekleştiriyoruz.” mesajı vermiş olduk. İnşallah yıl sonuna doğru sürpriz bir reklam filmimiz daha olacak.

## Fuzul’ün Bu Denli Büyümesi, Tesadüf Değil

Ondan fazla şube açtık ve bugün şube sayımız 120’ye yaklaştı. Şu an sektörün en çok şubeye sahip şirketi konumundayız. Biz, 2024 yılında insan kaynağına çok büyük yatırım yaptık ve istihdamımızı yüzde 25 oranında arttırdık. İlave 300 istihdam oluşturduk. Uzun zamandır sessizdik; kanallarda, reklam mecralarında ve dijitalde yoktuk. Bu yıl konvansiyonel alanlarda boy göstermeye başladık. Reklam



## Konjonktürün tasarruf finansman sektörünün lehine olması hem teslimat sayılarımızın büyümesi hem şubelerimizi artırmamızdan yola çıkarak yıl sonunda büyümemizin devam edeceğini söyleyebilirim

Yüzlerimiz ise Murat Yıldırım ve eşi İman Elbani oldu. Murat Yıldırım ile iki reklam filmi çektik ve ikisinden de çok güçlü geri dönüşler aldık. Bunlar hep planladığımız ve bütçelediğimiz aktivitelerdi. Dijital performansa eğildik, belli mecralardan formlarımıza çok güzel dönüşler aldık. Dijital mecralardan ciddi manada müşteri büyümesine katkısı oldu. Dolayısıyla bu büyüme için tesadüf diyemeyiz. Bu bizim için sürpriz olmadı. Yılın başında Abant'ta "Yarına Dünden Hazırız" derken aslında kastettiğimiz tam da buydu.

### 2024'te Müşteri Deneyimi Odak Noktalarımızdan Biri Oldu

2024 yılında dönüşüme müşteri deneyiminden başladık. Sadık müşteri sayısının artışı, şirketin geleceği için yapılacak en önemli yatırımdır. Tavsiye edilen şirket konumumuzu sağlamlaştırmak adına müşteriye mükemmel bir deneyim yaşatma taahhüdümüz var. Sahada nasıl bir portföy yönetim sistemimiz varsa aynıısı Genel Müdürlüğümüzde de yapmak istedik. Bir müşteri özelinde bütün süreçlerin uçtan uca sahadaki ve Genel Müdürlük'teki operasyon birimlerindeki birer kişi tarafından yapılmasını amaçladık. Bununla hem müşteri hizmet kalitemizi artırmayı hem de müşteri bilirliliğini ve hâkimiyetini hedefledik. Bunun çok işe yaradı. Müşteri memnuniyetlerinde ve teslimat adetlerimizde ciddi aşamalar katettik. Yılın başında ayda bin müşteriye teslimat yapmayı hedefliyorduk, şu an 2 bin 500'lerdeyiz. Yılın son çeyreğinde bunu 5 binlere kadar çıkarabileceğimizi tahmin ediyorum.

Şirketimizde Kalite ve Verimlilik Departmanı kurduk. Bu gibi adımlarla hem verimliliği hem müşteri deneyiminin mükemmelleştirilmesini amaçlıyoruz. Tabii burada bizi, teknoloji de destekleyecek. Dolayısıyla ikinci altı ayda biz, dijital dönüşümü odağımıza alacağız. 2025 yılında daha iyi bir çıkış yapabilmek için dijital dönüşüm adımlarımızı 2024'ün sonunda tamamlamış olacağız.

### Dijital Dönüşümü, Kültürel Bir Dönüşüm Olarak Görüyoruz

Bir özeleştirici yapacak olursam eğer, dijital dönüşümde istediğimiz noktaya henüz ulaşamadığımızı söyleyebilirim. Dönüşümümüzü çok güçlü ve kapsamlı yapmak istiyoruz. Bunu yalnızca bir dijital dönüşüm değil, kültürel bir dönüşüm olarak da görüyoruz. Aslında iş yapma biçimimiz ve iletişim dilimize kadar değişen bir dönüşümden bahsediyoruz. Bu taraftaki sürecimiz beklediğimizden biraz uzun sürdü ve sanırım yılın son çeyreğinde istediğimiz noktaya ulaşmış olacağız.

### 2024'ün İkinci Yarısında da Büyümemizi Sürdüreceğiz

Fuzul olarak 2024 yılının ikinci yarısında da büyümemizi devam ettireceğimizi düşünüyorum. Araç ve ev finansmanlarımız ile teslimat performansımızı arttıkça müşteri nezdinde güveni de pekiştirmeye başladık. Tasarruf finansman sektörü, aylık yaklaşık 7 bin müşteriye finansman sağlıyor. O kişilerin her biri de bizlerin birer marka elçisi, başka bir ifadeyle tavsiye eden müşterilerimiz oluyor. Fuzul olarak biz de aylık binlerce teslimat gerçekleştirerek ve müşteri memnuniyetini artırarak aslında hem markamıza yönelik güven algısını pekiştiriyoruz hem tercih edilebilirliğimizi arttırıyoruz. Bu da Fuzul'ün büyümesi noktasında itici güç oluyor.

Özetleyecek olursam hem mevcut konjonktürün tasarruf finansman sektörünün lehine olması hem teslimat sayılarımızın büyümesi hem şubelerimizi artırmamızdan yola çıkarak yıl sonunda büyümemizin devam edeceğini söyleyebilirim.



444 63 13 | fuzulev.com



# EV DE ALDIRIR, OTO DA.

**3 milyon TL  
değerindeki  
EVE  
12.500 TL taksitle  
sahip olun!**

**1 milyon TL  
değerindeki  
ARACA  
5.000 TL taksitle  
sahip olun!**



# İSTANBUL'DA RÜŞTÜMÜZÜ İSPATLADIK, ŞİMDİ YAYILMA ZAMANI..

Merve AY

**Fuzul Topraktan Genel Müdürü Aydın Özkan; şirketin kuruluş hikâyesini ve imza attığı projeleri anlattı. Aydın, Fuzul Topraktan özelinde 2024 yılının ilk yarısını da değerlendirdi**



Fuzul Topraktan Genel Müdürü

**Aydın Özkan**

**F**uzul Holding'in genç şirketlerinden Fuzul Topraktan kuruluşunun üzerinden henüz bir yıl geçmişken hayata geçirdiği projelerle hızla büyümeye devam ediyor. *Anahtar Dergisi* okurlarının istifadesine sunmak üzere Fuzul Topraktan'ın Genel Müdürü Aydın Özkan ile bir röportaj gerçekleştirdik. Özkan, "2024 yılının başında bu sene 2 bin daire arsasının arzını gerçekleştirmeyi hedeflemiştik. Hem bu hedefimize ulaşacağımıza hem de 2025'te 2024 yılını katlayan bir büyüme gerçekleştireceğimize inanıyorum." dedi.

**Fuzul Holding şirketlerinin geçmişlerine baktığımızda birçoğunun o günkü konjonktürde mevcut bir ihtiyacın akabinde bir çözüm olarak kurulduğunu görüyoruz. Muhtemelen Fuzul Topraktan'ın kuruluşunda da böyle bir hikâye var, bunu sizlerden dinlemek isteriz.**

Sizin de dediğiniz gibi Fuzul Holding'in şirketleri; piyasanın konjonktürü ve arz-talep dengesinin oluşturduğu bir ihtiyaç

sonucunda doğmuştur. Bu durum, Fuzul Topraktan için de geçerli. Özellikle koronavirüs pandemisinden sonra inşaat maliyetlerinin yükselmesinin paralelinde daire fiyatları ulaşılabilir olmaktan çıktı. Öyle ki bazı aileler, fiyatların bu denli yüksek olması nedeniyle ev sahibi olmayı hayal dahi edemeyecek duruma geldiler.

Fuzul Topraktan olarak bizim yaptığımız da aslında Türkiye'de ilk kez hayata geçirdiğimiz Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi ile bu soruna çözüm bulmak oldu.

Aslına bakarsanız inşaat maliyetinin iki ana kalemi var: Bunlardan biri arsa diğeri ise inşaat yapım maliyeti... Biz bu giderleri, ikiye bölelim istedik. Kişilerin önce arsa almalarını akabinde de inşaat maliyetini ödeyerek daire sahibi olmalarını sağlayacak bir sistem geliştirdik. Fuzul Topraktan markamızla Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi'ni hayata geçirdik.

## Biraz da Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi'nden bahsedelim... Bu sistemin avantajı nedir? Ev sahibi olmak isteyen kişiler için aranan kriterler var mı?

Fuzul Topraktan şehrin çeperlerinde, Fuzul'un alım gücünü kullanarak arsa alarak bunun en uygun maliyetle satışını gerçekleştiriyor. Fuzul GYO'nun da gücünü arkasına alarak inşaatı yüzde 20 ila 30 oranında daha uygun fiyata mâl ediyor ve kişilere taksit imkânı sağlıyor. Sistemimize çok büyük tevccüh olduğunu söyleyebilirim.

Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi'ni tercih edecek kişilerde aradığımız majör bir kriter yok. Kişiler, 1+1'den 4+1'e kadar olan daire tiplerinden bütçelerine uygun olanı seçiyorlar. Önce o dairenin arsasının sahibi oluyorlar. Onu da yüzde 25'ten başlayan peşinatla, 24 aya varan taksitlerle ödeyebiliyorlar. Sonrasında da inşaat maliyetini, inşaat süreci içinde ödüyorlar. Ezcümle bu şekilde ödeme yapabilecek herkes, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olsun ya da olmasın sistemimizden faydalanabiliyor.

## Hedef kitlenizden bahsetmenizi istesek neler söylersiniz?

Fuzul Topraktan projeleri hem yatırımcılar hem de oturmaçular tarafından tercih ediliyor. Bir oran vermem gerekirse yüzde 50'si yatırımcılardan yüzde 50'si ise oturmaçular diyebilirim. Aslına bakarsanız biz yola çıkarken daha çok oturmaçular tarafından tercih edileceğimizi düşünüyorduk. Ancak şu anki piyasa koşullarına göre hem taksitle hem de yaklaşık yüzde 30 daha uygun maliyetle daire sahibi olunması nedeniyle yatırımcılara da cazip geliyor. Oturmaçular; uygun fiyata arsa alarak, bunu taksitle ödemeye başlıyorlar akabinde de inşaat maliyetlerini taksitlendiriyorlar. Yatırımcılar ise arsa yatırımı yapmış oluyorlar. Arsa ile birlikte yatırımları da değer kazanıyor. Bu arada şöyle bir detay vermiş olayım: Yabancıların projemize ilgisinin yüzde 25 oranında olduğunu söyleyebilirim.

## Peki, diyelim ki arsayı aldım; ancak inşaat maliyetini karşılayamayacağım. Böyle bir durumda ne oluyor?

Kişiyi diyelim ki arsayı aldı ve inşaat yapım maliyetini karşılamıyor ya da karşılayamıyor, o zaman almış olduğu arsa değerleniyor. Şöyle açıklayayım: İnşaat yapım maliyetini Fuzul Topraktan üstleniyor, inşaatın bitiminden sonra da daireyi o günkü güncel değeriyle satıyor. Arsa payı sahibi ise bu satış değeri üzerinden kendi oranı değerinde kazanç elde ediyor. Tabii bu oranlar projeden projeye değişiklik gösteriyor. Bugünkü ekonomik konjoktüre baktığınızda bu yatırımın dövizen de borsadan da daha fazla kazandırdığını söyleyebilirim.

## Kurulduğunuz günden bu yana gerçekleştirdiğiniz projelerle ilgili bilgiler rica edelim. Kaç proje gerçekleştirdiniz? Bundan sonraki süreçteki planlarınızla ilgili neler söyleyeceksiniz?

Fuzul Topraktan'a giden sürecin temelleri 2023 yılının Haziran ayında atıldı, o zamanlar henüz fikir oluşmaya başlamıştı.

## İNŞAAT MALİYETİ

Öncelikle piyasa koşullarını değerlendiriyoruz. Türkiye İstatistik Kurumu'nun ve Emlak Konut'un açıkladığı endeksleri baz alıyoruz. Diğer yandan Fuzul'un uzun yıllardır çalıştığı müteahhit ve imalatçı firmalarla görüşüp teklifler alıyoruz ve ortaya inşaatın total maliyeti çıkıyor. Bu tutar, inşaatın metrekaresine bölünüyor ve metrekaresi maliyetleri hesaplanıyor. Ortaya çıkan tutarı da müşterilerimize yansıtıyoruz. Bunu Anadolu'daki kooperatif mantığı gibi düşünebiliriz.

Temmuz itibarıyla kollarımızı sıvayarak çalışmalarımıza start verdik. İlk satışımızı da ağustos ayında Başakşehir projemizle gerçekleştirdik. Bu projemizin inşaat çalışmalarına başlıyoruz. İkinci projemizi Pendik'te gerçekleştirdik. Şu an satışlarımız devam ediyor, yakında inşaat çalışmalarına da başlamayı planlıyoruz. Üçüncü projemiz Ispartakule oldu. Dördüncü projemiz de Arnavutköy'de... Projelerimize elimizden geldiğince hızlı başlayıp müşterilerimizi ev sahibi yapmayı istiyoruz. Esenler ve Başakşehir bölgesinde yeni arsa alımları gerçekleştirdik. Temmuz ayı içerisinde Başakşehir Ayazma projemizin lansmanını gerçekleştirdik.

Her ne kadar ilk hedefimiz Türkiye olsa da elbette ki yurt dışına açılmayı planlıyoruz. Sistemimizle ilk olarak Türkiye Cumhuriyetlerinde sonrasında ise talep gelen ülkelerde faaliyet gösterebiliriz.

## Faaliyet gösterdiğiniz sektörün mevcut durumunu değerlendirir misiniz? Rekabet ortamı nasıl, herhangi bir regülasyon bekleniyor mu? Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Fiyatların yüksekliği ve bankaların kredi sağlamaması nedeniyle gayrimenkul sektörü, durgun bir zamandan geçiyor. Diğer yandan yabancılara karşı geliştirilen ön yargı da yabancı yatırımcıların Türkiye'yi tercih etmesinin önüne geçiyor. Yurt dışına satış âdeta durmuş durumda. Diğer yandan şu an gelir durumu yüksek kişiler için geliştirilen markalı konut projelerine de rağbet var. Ancak orta ve alt gelir grubundaki kişilerin de barınma ihtiyacı var. Öyle ki emekdiler ve asgari ücretle çalışanlar, kira bile ödeyemeyecek hâle geldiler. Dolayısıyla Fuzul Topraktan'ın geliştirdiği Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi gibi alternatif projelerin artması ve devlet tarafından desteklenmesi gerekiyor. Öyle ki Aşamalı Konut Sistemi'yle en uygun maliyetle önce arsanın sonra ise konutun satışı gerçekleştirildiği için bize talep oldukça fazla. Faaliyet gösterdiğimiz sektörde de tıpkı tasarruf finansman sektöründe olduğu

## Fuzul Topraktan projelerinin %50'si yatırımcılar, %50'si ise oturmaçular tarafından tercih ediliyor

gibi regülasyon olması gerektiğini düşünüyorum. Çünkü istismara çok açık bir alan. Dolayısıyla regülasyon şart.

Bir de rekabeti sormuştunuz. Ondan bahsetmek isterim: Öncelikle şunu söylemeliyim ki Fuzul Topraktan, an itibarıyla sektörün kurucusu. Benzer bir mantıkla bir firma daha proje gerçekleştiriyor. Onun dışında da kimi şirketlerin faaliyet gösterdiğimiz alanla ilgili araştırmalar yaptığını duyuyorum. Ben sektördeki şirketlerin sayısının artmasını çok isterim. Çünkü sektörün büyümesi lazım ve bu yalnızca Fuzul Topraktan ya da birkaç firma ile olmaz. Rakip firmalar çoğaldıkça sektör büyür, sektör büyürse firmalar da büyür. Sektör daha bilinir hâle gelir ve pasta da büyür. Yeter ki pastadan büyük pay alabilelim. Özetle: Rekabet sistemi büyütür.

**Son dönemde gündemde inşaat denildiğinde akıllara ilk gelen konulardan biri binaların depreme dayanıklı olması, diğeri sürdürülebilir ve çevre dostu projeler... Fuzul Topraktan projelerinde bu konular ne kadar alan kaplıyor?**

Türkiye konumu itibarıyla deprem kuşağında yer alıyor. Dolayısıyla deprem ne yazık ki ülkemizin bir gerçeği...

**Aşamalı Konut Sistemimiz ile hem taksitle hem de yaklaşık %30 daha uygun maliyetle daire sahibi olunabilmesi yatırımcılar nezdinde sistemimizi cazip hâle getiriyor**

### SİSTEMİN GÜVENCESİ

Müşterilerimize, 30 yılı aşkın süredir Türkiye'nin farklı sektörlerinde başarılı işlere imza atan köklü şirketimiz Fuzul'ün güvencesiyle hizmet sunuyoruz. Satışını gerçekleştirdiğimiz tüm arsaları, Fuzul olarak biz satın alıyoruz. Böylelikle hem şirketimizi hem de müşterilerimizi güvence altına almış oluyoruz. Sözleşmeyle ilk olarak kişilere arsa payını, inşaat bittikten sonra ise dairenin kat irtifaklı tapusunu veriyoruz.

Bu bağlamda Fuzul Topraktan'ın inşa edeceği tüm yapılarda öncelik, güvenlik ve depreme dayanıklılık olacak. Tüm önlemlerimizi, alıyoruz.

Şunu da belirtmek isterim: Biz erişilebilir konut sattığımız için mümkün olduğunca lüksten kaçınmaya çalışıyoruz. İnsanların yaşam standartlarını düşürmeyecek ancak lüks de olmayacak daireler planlıyoruz. Farklı bir şekilde ifade etmem gerekirse





maliyeti artıracak olan unsurlardan kaçınıyoruz. Tabii bu, şu zamana kadar gerçekleştirdiğimiz projeler için geçerli... 2024 yılı içerisinde hayata geçirmeyi planladığımız lüks villa projelerimiz de durum, bunun tam aksi olacak.

Diğer yandan kendi enerjisini üreten konutlar inşa etmek gibi planlarımız da var, ancak bunu konuşmak için henüz erken olduğunu düşünüyorum. Sektörümüz de şirketimiz de çok yeni.

**Fuzul Topraktan özelinde 2024 yılının ilk yarısını değerlendirmenizi istersek neler söylersiniz? Ayrıca Fuzul Topraktan, yılın ikinci yarısına dair neler hedefliyor?**

Fuzul Topraktan açısından 2024'ün mükemmel geçtiğini söyleyebilirim. Bu yıl 2 bin konut arz etmeyi planladık. Şu an yılın ilk yarısında ve bin konut arzını gerçekleştirmiş durumdayız. İhalelere katılım sağlamaya devam ediyoruz. 2024 yılının sonuna geldiğimizde hedefine yüzde 100 ulaşmış bir Fuzul Topraktan olacağına inancım tam. Hâliyle 2025'e de daha güçlü adımlarla girmiş olacağız.

Diğer yandan bu yıl içerisinde bir villa projesi gerçekleştirmek istiyoruz. Eğer gerekli şartları da sağlayabilirsek Eylül ayı gibi bu projenin de satışına başlayabiliriz diye düşünüyorum. Bir yandan arsa geliştirme birimimiz sürekli ihalelerini ve arsa arzını takip ediyor.

Şu zamana kadar gerçekleştirdiğimiz dört projeyi de İstanbul'da hayata geçirdik. 2024 yılında İstanbul dışında da bir

**2024 yılının sonuna geldiğimizde hedefine yüzde 100 ulaşmış bir Fuzul Topraktan olacağına inancım tam. Hâliyle 2025'e de daha güçlü adımlarla girmiş olacağız**

projeye imza atmayı hedefliyoruz. Çünkü İstanbul'da rüştümüzü ispatladık, şimdi yayılma zamanı... Anadolu'da da proje yapmalıyız, hedeflediğimiz lokasyonlar olarak Konya ve Ankara'yı söyleyebilirim.

**Yine ilk yarı özelinden ilerleyecek olursak satış performansınız ve büyüme hedeflerinizle ilgili neler söyleyeceksiniz? 2024 yılının başında belirlediğiniz hedeflerin ne kadarına ulaştınız?**

Biz agresif bir büyüme gerçekleştirmeye odaklandık. Dokuz ay gibi kısa bir sürede hayata geçirdiğimiz proje sayısı dört. Genel ortalamaya baktığımızda arz ettiğimiz arsa paylarının yüzde 75'ini satmış durumdayız. Talep geliyor ve biz arz oluşturuyoruz. Önümüzdeki süreçte de muhtelif lokasyonlarda gerçekleştireceğimiz projelerimizle hızlı bir şekilde büyümeye devam edeceğimizi öngörüyorum. 2024 yılının başında bu sene 2 bin daire arsasının arzını gerçekleştirmeyi hedeflemiştik. Hem bu hedefimize ulaşacağımızı hem de 2025'te 2024 yılını katlayan bir büyüme gerçekleştireceğimize inanıyorum.

# AKVA SİGORTA, 2024'ÜN SONUNDA 4 KAT BÜYÜYECEK

2024'ün sonuna geldiğimizde Akva Sigorta'nın poliçe ve müşteri adedi ile poliçe primi noktasında dört kat büyüme katedeceğini öngörüyorum. Sene başında yıl sonu için belirlediğimiz hedefi aşacağız



Akva Sigorta Genel Müdürü  
**Ümit Bozkurt**

**A**kva Sigorta olarak geçen yılki üretimimizin yaklaşık yüzde 58 fazlasını, 2024'ün ilk altı ayında gerçekleştirdik. Sigortacılık sektöründe ekim, kasım ve aralık aylarının yoğun geçtiği dönemler olduğundan hareketle yılın ikinci altı ayda üretimimizi katbekat artıracığımızı söyleyebilirim. Geçen sene yaptığımız iş hacmine göre elde ettiğimiz net kâr ile bugünkü vergi öncesi kâr karşılaştırdığımızda yüzde 350 artış olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla Akva Sigorta, ilk altı ayda level atladı diyebilirim. 2024 yılının başında belirlediğimiz hedefin çok daha ilerisinde güçlü adımlarla ilerlemeye devam ediyoruz. Diğer yandan Fuzul büyürken Akva'nın da büyüdüğünü

söyleyebilirim. Tabii ki Akva'nın büyümesi, Fuzul ile sınırlı değil. Akva, imza atacağı kurumsal işlerle de büyüme ivmesini sürdürecektir ve yılın sonuna geldiğimizde hem üretimimizde hem kârlılığımızda yaklaşık yüzde 400 oranında artış olacak.

## İşlerimizi, Bireysel ve Kurumsal Olarak İkiye Ayırdık

İşlerimizi, bireysel ve kurumsal olarak ikiye ayırdık. Bu bağlamda da müşteri görüşmelerimizi ve teklif çalışmalarımızı hızlandırdık. Teklif anlamında sigorta şirketlerinin de desteğini görüyoruz. Bu konuda iyi bir ivme yakaladığımız kanaatin-

deyim. Şunun altını çizmek istiyorum: Bu bahsettiğim yalnızca başlangıç. Öyle ki ben prim ve büyüme anlamında çok daha iyi rakamlara ulaşacağımızı öngörüyorum. Çünkü bizim mukavemeti yüksek bir portföyümüz var. Bir kere gücümüzü Fuzul Holding'ten alıyoruz.

Kurumsal işlere de ağırlık verdiğimiz bir dönemdeyiz. Burada da büyümek adına kolları sıvamış durumdayız. Kurumsal tarafta süreç, teknik manada biraz daha yavaş ilerliyor. Çünkü büyük çaplı çalışmalarda fiyatlamalar, uzun soluklu bir sürecin ardından oluşuyor. Biz, gördüğümüz firmaları portföyümüze alıyoruz. Sigorta poliçelerinin vadelerini ve, ürünün içeriğini öğreniyoruz. Bir sonraki sene ya da vadesi yaklaştığında firmayı tekrar ziyaret edip teklif çalışmalarımızı sunuyoruz.

### İş Yapış Şeklimizi Değiştirdik

Son dönemde iş yapış şeklimizi değiştirdik. Bu bağlamda Fuzul Holding markalarından Fuzul Tasarruf Finansman AŞ'nin finansman sağladığı kişilerin sigorta ihtiyaçlarına da çözüm bulmaya fokuslandık. Bunun için de geçen sene yaklaşık 10 tane şirket ile çalışırken bugün geldiğimiz noktada 24 sigorta şirketinin acenteliğini yapıyoruz. Çalıştığımız şirket sayısını artırmamızın sebebi, müşterilerimize alternatif teklifler sunabilmek.

### Tüm Ekibin Hedefi Var ve Amacımız Ortak

Geçen yıl kadromuz daha sınırlıydı. Şu an ise çok güçlü bir kadronun varlığından bahsediyoruz. Daha profesyonel bir ekibimiz var. Birlikte çalıştığımız kişilerin öz geçmişleri ve deneyimleri bizler için çok önemli. Keza tecrübeli çalışma arkadaşlarımız, hem bizim hem sigorta şirketinin hem de müşterinin isteklerini biliyor ve alınacak aksiyonlar konusunda pratikleri var. Böyle bir ekibi yönetmek ve onlarla çalışmak kolay oluyor. Ekipte bir hiyerarşi kurduk. Ekiplerimizde liderler var ve her birinin de hedefi... Hâl böyle olunca şöyle bir tablo ile karşı karşıya oluyoruz: Herkesin hedefi var ve amacımız ortak. Bir de iş yapış standardımız var ve ekibimiz o minvalde çalışmalarını sürdürüyor. Bu konu özelinde geçmişle bir kıyas yapmam gerekirse şunu söyleyebilirim: Geçmişte herkes kendi yöntemiyle çalışıyordu, dolayısıyla da iş yapış biçiminde bir standardizasyon yoktu. Şimdi ise hepimiz aynı amaç doğrultusunda aynı standartlarda çalışıyoruz. Bunun da rakamlarımıza yansımaları söyleyebiliriz. Diğer yandan holding bünyesindeki departmanlarımızla da iletişim hâlindeyiz.

### Teknolojiyi İşimizin Merkezine Konumlandırdık

Eskiden teknolojiyi bugünkü kadar iş yapış biçimimize entegre etmemiştik. Öyle ki Polisoft'tan yaklaşık yüzde 20 faydalanıyorduk. Ekibimize bunun eğitimini de aldık. İşe yeni başlayan kişilere de arkadaşlarımız Polisoft ile ilgili bir eğitim veriyorlar. Polisoft'u iş yapışımı-

za daha çok entegre ederek geçmişteki hatalı kayıtları düzeltme imkânı elde ettik. Diğer yandan iş yapışımız da kolaylaştı. Şu an bu yazılımı yüzde 80 oranında kullandığımızı söyleyebilirim.

Geçmişte çalışma arkadaşlarımız daha çok manuel yöntemlerle ilerliyorlardı. Onların geleneksel modele olan bağlılıkları, Polisoft'un kullanımını minimumda bırakmış. Hâlbuki böyle önemli bir programa yapılan bir yatırım söz konusu, elbette ki maksimum oranda faydalanmak gerekiyor. Aslında şu an yaptığımız, elimizdeki nimetten mümkün olan en yüksek oranda istifade edebilmek. Peki, Polisoft'un şirketimize nasıl bir katkısı var?

### Hızlı Aksiyon, Hızlı Geri Dönüş Sağlıyor

Her şirketin ekranına girip tek tek teklif çalışmak yerine bu program sayesinde bir bilgi girişiyle 15-20 şirketin teklifini bir anda görebiliyoruz. Yani Polisoft, bize inanılmaz bir kolaylık sağladı ve buna paralel olarak hız kazandırdı. Biz hızlı aksiyon alınca hâliyle geri dönüşler de hızlı oluyor. Diğer yandan hata oranı da düşüyor. Geçmişte, günde beş tane tahsisat gelirken manuel ilerlemek belki zor olmuyordu. Ancak şu an günde neredeyse 300 tane teslimat gerçekleştirebiliyoruz. Bu denli iş yükü varken bunu manuel yapmaya kalkarsanız tabii ki hata yaparsınız.

### 2024 Hedeflerimizi Aşacağımız Bir Yıl Olarak Geride Kalacak

Konuyu toparlayacak olursam 2024, Akva için önemli bir yıl oldu. Çalıştığımız sigorta şirketlerinin sayısını artırdığımız, ekibimizi genişlettiğimiz ve teknolojiyi daha aktif kullandığımız bir süreçteyiz. Bunun da sayısal verilerimize önemli yansımaları olduğunu görüyoruz. Yılın sonuna geldiğimizde Akva Sigorta'nın poliçe ve müşteri adedi ile poliçe primi noktasında dört kat büyüme katdeceğini öngörüyoruz. Sene başında yıl sonu için belirlediğimiz hedefi aşacağız. Yılın son çeyreği kurumsal taraf için oldukça hareketli geçen bir zaman dilimidir. Biz o dönemde potansiyelimizi, en doğru şekilde kullanarak büyümemize katkıda sunacağız. Tabii ki bu da kârlılığımızı önemli ölçüde etkileyecek.

**Akva, imza atacağı kurumsal işlerle de büyüme ivmesini sürdürecektir ve yılın sonuna geldiğimizde hem üretimimizde hem kârlılığımızda yaklaşık % 400 oranında artış olacak**

# BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI DEVİRİM NİTELİĞİNDE

Kentsel dönüşüm sürecinde daire maliklerinin beklenmedik maliyetlerle ve mağduriyetlerle karşılaşmaması için bina tamamlama sigortasının önemi büyük



Akva Sigorta Genel Müdür Yardımcısı  
**Hakan Zığ**

**B**ina tamamlama sigortası, kentsel dönüşüm ile birlikte tekrar gündeme geldi. Öyle ki çoğunlukla şehir merkezlerinde ya da yerleşimin yoğun olduğu bölgelerde yer alan ve işlevsiz hâle gelmiş yapıların yenilenme süreci olan kentsel dönüşüm esnasında bina tamamlama sigortası büyük önem taşıyor. Keza bina tamamlama sigortası, eski ve bakıma muhtaç binaların yenilenme süreçlerinde ortaya çıkabilecek beklenmedik maliyetleri ve riskleri teminat altına alıyor. Bu sigorta, bina maliklerine yapılarının uzun vadeli güvenliğini ve değerini koruma konusunda önemli bir finansal güvence sağlıyor.

## Kentsel Dönüşümde Bina Tamamlama Sigortası Zorunlu Hâle Geliyor

İstanbul'da depreme dayanıksız olduğundan yenilenmesi gereken yüz binlerce bina bulunuyor. Dolayısıyla ilgili binaların

yıkılıp tekrar inşa edilmesi gündemde. Yıkımın ardından tekrar bina yapım süreci için kişilerin zihinde büyük bir soru işareti var. "Ya müteahhit, inşaata başladıktan sonra binayı tamamlamazsa?" Böyle bir durumda ciddi bir mağduriyet yaşanması olası... Hâl böyle olunca devlet, kentsel dönüşüm için yıkılıp yenisi yapılacak olan binalar için "bina tamamlama sigortası" nı zorunlu hâle getirdi. Bu uygulama, inşaatın hiç başlamaması ya da yarım kalması riskini ortadan kaldırıyor. Böylelikle bina tamamlama sigortası yapılmadan firma, ruhsat alamayacak dolayısıyla da inşaata başlayamayacak.

## Sigorta Şirketlerinin Ekiplerini Güçlendirmeleri Gerekecek

Farklı bir şekilde ifade etmek gerekirse kentsel dönüşüm amacıyla yalnızca İstanbul'da yıkılacak neredeyse sayısı milyonu bulan daire var. Bunların yeniden inşası için müteahhitlerin öncelikle bina tamamlama sigortası yapmaları

gerekecek. Bu durumu, aynı zamanda hem inşaat hem de sigortacılık sektörü açısından muazzam bir iş potansiyeli olarak da okuyabiliriz. Sigorta şirketinin bu konudaki aldığı sorumluluk mağdurun yanında yer alması ve oluşan rizikoya istinaden tazminat ödemesi diyebilirim. Çok fazla yapılaşma ihtiyacı olması nedeniyle sigorta şirketleri bu durumu fırsat olarak görüyorlar. Tabii hâl böyle olunca sigorta şirketlerinin de ekiplerini güçlendirmeleri gerekecek. Çünkü satmış oldukları ürünle ilgili ekspertiz yapabiliyor da olmalılar.

### Sigorta Şirketi, Binanın Tamamlanması Hususunda Garantör Oluyor

Kentsel dönüşüm sürecinde bina maliklerinin birçok riskle karşılaşması mümkün. Örneğin; müteahhittin vefat durumu ya da inşaat şirketi ortaklarının arasında yaşanabilecek anlaşmazlıklar nedeniyle inşaatın yarım kalma riski buluyor. Bina tamamlama sigortasıyla birlikte ise bu gibi durumlarda dahi sigorta şirketi tarafından inşaatın devam etmesi sağlanıyor. Böylelikle şirket, binanın tamamlanması hususunda garantör oluyor. Sigorta şirketi, garantör olarak ciddi bir yükümlülüğü de üstleniyor. Bu nedenle binanın İmar Yasası'na uygunluğu ve sağlamlığı noktasında şirket, denetleyici konumda da yer alıyor. Hâl böyle olunca sigorta şirketini, bir kontrol mekanizması olarak düşünebiliriz. Böylelikle çürük ve kaçak bina yapımı ihtimali de ortadan kalkacak. Öyle ki inşaat protokolündeki şartlara uyulmadığında, sigorta şirketi binanın tamamlanması için farklı bir inşaat şirketi ile de anlaşabilecek. Diğer yandan sigorta şirketi, doğal afetler sonucu inşaatta meydana gelebilecek hasarlar için de ek teminat sunabiliyor. Diğer yandan bina tamamlama sigortasının zemin etütünden inşaatın tamamlanmasından sonraki altı aylık bakımı gibi ek hizmetleri de olabiliyor. Altını çizmek

istediğim bir husus da şu: Sigorta primleri; yapıların büyüklüğüne, yaşı ve buldukları bölgeye göre değişiklik gösterebiliyor. Örneğin; deprem riski yüksek bir bölgedeki bir binanın sigorta primi, daha az riskli bir bölgedeki bir binanın primine kıyasla daha yüksek olabiliyor.

### Bina Tamamlama Sigortasını Maliyet Olarak Görmemek Lazım

Bina tamamlama sigortası ile evet, bir maliyet oluşuyor ama sonunda herkesin mutlu olacağı bir devrim niteliğinde. Sigorta sonuçta zenginleşme sebebi değil, mevcudun yerine konmasıdır Sigorta şirketleri açısından baktığımızda bu durumun bir nimet olduğunu söyleyebilirim. Bina tamamlama sigortası yapmasının ardından oradaki daire maliklerine farklı poliçeler hazırlama imkânı da doğabilecek. Başka bir şekilde ifade etmem gerekirse sigorta şirketinin, mevcut işi yapmasının ardından kat maliklerini portföyüne dahil edebilme ihtimali yüksek.

### Bina Tamamlama Sigortasının Avantajları

Bina tamamlama sigortasının pek çok avantajı bulunuyor. Bunları şu şekilde maddelemek mümkün:

- Projelerin sorunsuz bir şekilde tamamlanmasına destek oluyor.
- Bina malikleri, beklenmedik maliyetlere karşı güvence sağlıyor.
- Doğal afetler, yangın, su baskını gibi beklenmeyen olaylara karşı da yapıyı koruma altına alıyor.
- Yapının yaşlanması ve teknik olarak eskimesi durumunda ortaya çıkabilecek değer kayıplarını minimize ediyor.
- Şehirlerin estetik ve ekonomik yönden gelişmesine de katkıda bulunuyor.



**Bina tamamlama sigortası yapılmadan firma, ruhsat alamayacak dolayısıyla inşaatı başlatamayacak**

# FUZUL VENTURES'İN YENİ YATIRIMI: WEBEE

Türkiye'nin köklü kurumları arasında yer alan Fuzul Holding'in genç iştiraki Fuzul Ventures, yatırımlarına devam ediyor. Fuzul Ventures son yatırımını, 6 milyon dolar değerlemeye sahip olan WeBee'ye yaptı.



**G**irişimciliği ve inovasyonu teşvik etmek amacıyla faaliyet gösteren Fuzul Ventures; son yatırımını, otel işletmeciliğini kolaylaştıran dijital bir platform olan WeBee'ye yaptı. 6 milyon değerlemeye sahip WeBee'ye yatırım yaparak Fuzul Ventures, girişimcilik ekosisteminin büyümesine katkı sunmaya devam ediyor.

## Stratejik Ortaklıklarımız ile Şirketlerimizi Daha Dinamik Hâle Getirmeyi Planlıyoruz

Fuzul Ventures Yönetim Kurulu Başkanı Y. Furkan Akbal, konuyla ilgili yaptığı açıklamada girişimcilik alanındaki stratejik ortaklıklarını güçlendirme vizyonunu vurgulayarak şöyle konuştu: "Fuzul Ventures olarak Fuzul Holding bünyesinde faaliyet gösteren şirketlerimizi daha dinamik hâle getirmek adına stratejik ortaklıklar kurduğumuz bir vizyona sahibiz. Holdingimiz bünyesinde otelcilik sektöründe faaliyet gösteren NEW INN Hotel Old Town ile yeni nesil konaklama sektöründeki şirketimiz NEW INN var. Dolayısıyla da WeBee yatırımımızın da bunun en güzel örneklerinden biri olduğunu söyleyebilirim."

## Türkiye Ekonomisine Katkı Sunuyoruz

Türkiye ekonomisine sundukları katkıya da dikkati çeken Furkan Akbal, "Dijital devrimin içerisindeyiz ve bu tür inovatif projelere yapılan yatırımlarla hem şirketimizin dinamizmini artırıyoruz hem de ülke ekonomisine katma değer sağlıyoruz. Bu bağlamda son yatırımımız olan WeBee gibi potansiyeli yüksek olan projelere destek vermekten dolayı memnuniyet duyduğumuzu ifade etmeliyim." şeklinde konuştu.

## Fuzul Ventures'ın Yatırımı, WeBee'nin Global Pazardaki Girişim Başarısına Destek Olacak

WeBee Kurucu Ortakları Tansel Voyvodağolu ve Dr. Özgür Zan ise Fuzul Ventures'ın WeBee'nin global pazardaki girişim başarısına destek olacak yatırımı gerçekleştirmelerinden dolayı memnuniyet duyduklarını ifade ettiler. Voyvodağolu ve Zan, Fuzul Holding'in NEW INN ve Rubikpara gibi yenilikçi girişimleri ile iş birliği yaparak güçlü bir sinerji oluşturabileceklerine inandıklarını da belirttiler.



## SÜREÇ ADIMLARI

1

### Başvuru

Başvuru formunuz sisteme işlenerek Fuzul Ventures Yatırım Komitesi ile paylaşılır.

2

### Değerlendirme

Girişim, Yatırım Komitesi tarafından incelenerek ön değerlendirme sürecine alınır.

3

### Komite Sunumu

Ön değerlendirme sürecinde olumlu yaklaşılan girişimler, komite sunumu için davet edilir.

4

### Onay

Beğenilen ve gelecek vadeden girişimler komite onayına sunulur.

5

### Yatırım

Geleceğin lider şirketlerinin temelini oluşturacak finansal destek ile birlikte Fuzul Ventures'in deneyimi ve değerli network ağı, her zaman yanınızda olur.

## FUZUL, İŞ HAYATINDA KADINLARIN BAŞARISINI DESTEKLİYOR

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, iş hayatında kadınların gücüne inanıyor ve başarılarını destekliyor. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Y. Furkan Akbal, şirketin kadın istihdamına yönelik politikaları hakkında açıklamalarda bulundu. Akbal, Fuzul olarak iş gücünün çeşitliliği ve kapsayıcılığına büyük önem verdiklerini vurgulayarak, kadın ve erkek çalışanlar arasındaki dengeyi sağlamak için çeşitli adımlar attıklarını belirtti.



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Üyesi  
Y. Furkan Akbal

**K**urulduğu 1992 yılından bu yana kişilerin en uygun maliyetle ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olmasına finansman sağlayan Fuzul, insan kaynakları politikasında da profesyonellik, güven, dürüstlük ve tecrübe konusunu merkeze alan bir yaklaşım sergiliyor. Aynı zamanda kadın ve erkek çalışanları arasında denge sağlamaya yönelik çalışmalar yapan Fuzul'ün bu politikasını, Yönetim Kurulu Üyesi Y. Furkan Akbal'dan dinledik.

### Çalışma Arkadaşlarımızın %44'ü Kadın

Furkan Akbal, "Fuzul olarak iş gücümüzün çeşitliliği ve kapsayıcılığına büyük önem veriyoruz. Kadın ve erkek çalışanlarımız arasındaki dengeyi sağlamak için çeşitli politikalar oluşturuyor, programlar geliştiriyoruz. Şu an itibarıyla çalışanlarımızın yüzde 44'ü kadınlardan, yüzde 56'sı ise erkeklerden oluşuyor. Bu oranı, kadınların iş hayatında daha fazla yer almasını sağlamak adına attığımız adımların bir göstergesi olarak okuyabiliriz." ifadelerini kullandı.

### Kadın Çalışma Arkadaşlarımızın Kariyerlerinde İlerlemelerini Destekliyoruz

Kadınların iş hayatındaki rolünü güçlendirmek ve kariyerlerinde ilerlemelerini desteklemek için çeşitli fırsatlar sunduklarını belirten Akbal, "Esnek çalışma saatleri, özel izin hakları ve kariyer gelişim programları gibi imkânlarla kadın çalışanlarımızın iş ve özel hayat dengelerini sağlamalarına yardımcı oluyoruz. Ayrıca, liderlik pozisyonlarına yükselme konusunda kadınları cesaretlendiriyor ve onların potansiyellerini keşfetmeleri için destek veriyoruz." şeklinde konuştu.

### Kadın Çalışanlarımızın Başarılarıyla Gurur Duyuyoruz

Fuzul'ün kadın çalışanlarına büyük önem verdiğine dikkat çeken Akbal, "Şirketimizin büyümesi ve gelişmesinde rol oynayan kadın çalışanlarımızın başarılarıyla gurur duyduğumuzu da belirtmek isterim. Bu bağlamda kadın çalışanlarımızın liderlik rollerinde daha fazla temsil edilmeleri adına çalışmalarımızı sürdüreceğiz." ifadeleriyle sözlerine son verdi.

## FUZUL'DEN BAŞARILI ÖĞRENCİLERE TAM DESTEK

**M**üstakil Sanayici ve İşadamları Derneği Karadeniz Ereğli şubesi gerçekleştirdiği Eğitim Başarı Ödül Töreni programı kapsamında Ereğli, Alaplı ve Akçakoca ilçelerindeki lise ve dengi okullardan ilk üç dereceyle mezun olan 123 öğrenci ile ulusal yarışmalarda başarı elde etmiş öğrencilere ödülleri takdim edildi. Programın sponsorlarından biri de 30 yılı aşkın bir süredir kişilerin en uygun maliyetle ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmasına imkân sağlayan tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul oldu.

MÜSİAD Karadeniz Ereğli Başkanı Kemal Gülbay yaptığı konuşmada öğrencilere ithafen şu ifadeleri kullandı: “İş dünyasıyla sürekli diyalog içerisinde olmanız, sizlere önemli katkılar sağlayacaktır. Tüm illerdeki MÜSİAD şubelerimizin kapıları size sonuna kadar açıktır. Temenni ve beklentimiz odur ki bugün lise döneminizde elde ettiğiniz başarıdan dolayı fazlasıyla hak ettiğiniz ve ödül almaya geldiğiniz bu törene, ilerleyen yıllarda ödül veren birer bürokrat veya iş adamı olarak katılım sağlamanızdır.”



## FUZUL, TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDAKİ ŞUBELEŞME FAALİYETLERİNİ SÜRDÜRÜYOR

**T**asarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, 2024 yılı için belirlediği 125 şubeye ulaşma hedefine doğru güçlü adımlarla ilerliyor. Fuzul, Tekirdağ ve Samsun Bafra'da birer şube açarak, Türkiye genelindeki şube sayısını 118'e çıkardı. 30 yılı aşkın süredir kişilerin faizsiz ve kredi maliyetine katlanmadan ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmasına finansman sağlayan Fuzul,

her geçen gün bir yenisini daha eklediği şubeleri aracılığıyla daha çok kişiye ulaşmayı hedefliyor. Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, “Herkesin en uygun maliyetle ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olabilmesine olanak sunan modelimizle daha çok kişiyi ulaşmak ve onların da maliyet avantajından yararlanmalarını sağlamak en büyük arzumuz.” dedi.

### İstihdama da Katkı Sunuyoruz

Her açılan şube ile istihdama da katkı sunmaya devam ettiklerini ifade ederek Eyüp Akbal, “İnsanların ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmalarına imkân tanıyor olmamızla beraber toplumsal ferahın artmasına da destek oluyoruz. Aynı zamanda tasarrufu da teşvik ederek Türkiye ekonomisine de katkı sunuyoruz.” şeklinde konuşarak sözlerine son verdi.

**Tekirdağ Şube:** Yavuz, Tevekkül Sokak No:1A, 59100 Süleymanpaşa/Tekirdağ

**Samsun Bafra Şube:** Hacınabi Mahallesi, Tekel Caddesi No:36 Bafra / Samsun



## BAŞAKŞEHİR AYAZMA'NIN 156 KONUTA DENK ARSA ORANININ TAMAMI, 2 GÜNDE SATILDI!

Fuzul Topraktan, İstanbul'un yeni yaşam merkezi Başakşehir'deki ikinci projesi "Başakşehir Ayazma"nın lansmanını gerçekleştirdi. İki günde arsa oranlarının tamamı satıldı



**K**onut imarlı arsalarla topraktan yatırım yapma imkânı sağlayan Fuzul Topraktan, merakla beklenen projesi Başakşehir Ayazma'nın lansmanını gerçekleştirdi. 20-21 Temmuz tarihleri arasında satışa sunulan Başakşehir Ayazma projesi, yatırımcılar tarafından yoğun ilgi gördü. İstanbul'un yeni yaşam merkezi Başakşehir'in en avantajlı konumunda yer alan Başakşehir Ayazma projesindeki, 62 metrekare ile 180 metrekare arasında değişen dairelerin arsa oranlarının satışı gerçekleştirildi. 24 aya varan vade seçenekleriyle de her bütçeye uygun ödeme planı sunulan projenin inşaatının, sözleşme tarihinden itibaren 16 ay sonra başlaması planlanıyor.

### 1.650.000 TL'den Başlayan Arsa Oranı Fiyatları

Toplam 7.117,92 metrekare alan üzerinde inşa edilecek Başakşehir Ayazma projesinde, yatırımcılar 2+1, 3+1 ve 4+1 arasında değişen farklı yaşam alanlarına sahip olabilecekler. Tam donanımlı site yaşamının hayalini kuranlar, 1.650.000 TL'den başlayan arsa oranı fiyatları arasından istediği büyüklüğe göre seçim yaparak, hayalindeki evde yaşamının ilk adımını atmış oldu. Yatırımcılar, Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi'nin ilk adımı olan dairelerinin arsa oranı yatırımı yapmalarının ardından ise sistemin ikinci aşaması olan inşaat maliyetini, taksitler halinde karşılayarak konut sahibi olabilecek.

### Konuta Erişim Problemi Çözümünün Bir Parçası Olmak İçin Çalışıyoruz

Başakşehir Ayazma projesinin iki günde tamamının satılmasıyla ilgili konuşma yapan Fuzul Topraktan Genel Müdürü Aydın Özkan, "Fuzul Topraktan olarak yine yatırımcılarımıza yüksek katma değerli bir proje sunmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Başakşehir Ayazma projemize olan bu yoğun ilgi, Fuzul Topraktan olarak bugüne kadarki çalışmalarımızda doğru yolda ilerlediğimizin en büyük göstergesidir. Müşterilerimize sunduğumuz kaliteli yaşam alanları ve güvenilir yatırımlar, bu başarının temel taşlarıdır. Bölgenin gelişimi ve yatırım potansiyeli açısından değerlendirdiğimizde hem yatırımcılar hem de ev sahibi olmak isteyenler için cazip bir fırsat sunduğumuzu düşünüyorum. Vatanlarımızın barınma ihtiyacını görüyoruz ve her geçen gün artan bir motivasyonla konuta erişim sorununun çözümünün bir parçası olmak için çalışıyoruz. Bu konuda da üzerimize düşen neyse yapmaya hazırız. Türkiye'nin geleceğine güvenen sektör temsilcisi olarak, İstanbul ve diğer illerimizde yatırımlarımıza aynı kararlılık ve azimle devam edeceğiz." şeklinde konuştu.

# fuzul ▶ TOPRAKTAN BAŞAKŞEHİR AYAZMA'DA

**ÖNCE TOPRAK,  
SONRA EV SAHİBİ OLUN!**



## DİĞER PROJELERİMİZ



444 44 06

fuzultopraktan.com.tr

# NEW INN ARTIK "GREAT PLACE TO WORK™" SERTİFİKALI!

Fuzul Holding'in yeni nesil konaklama sektöründe faaliyet gösteren markası NEW INN, Mayıs 2024 itibarıyla Great Place to Work sertifikasının sahibi oldu



**M**isafirlerine tamamen dijitalleştirilmiş bir deneyim sunarak yeni nesil konaklama deneyimini yaşatmayı hedefleyen ve çalışanlarını en değerli kaynağı olarak gören NEW INN, artık "Great Place to Work™" sertifikalı!

Kısa sürede büyük başarılar imza atan NEW INN; değer odaklı iş yeri kültürü, yenilikçi uygulamaları ve gelişim fırsatları ile ekibine mutlu ve verimli bir çalışma ortamı oluşturma çabasıyla Mayıs 2024 itibarıyla Great Place to Work sertifikasına sahip oldu.

GPTW sürecinin liderliğini yürüten NEW INN İnsan Kaynakları Müdürü Furkan Ağırbaş, konuyla ilgili olarak yaptığı açıklamada, "Çalışan refahını artırmak için hayata geçirdiğimiz NEWINNER programı ile kişiselleştirilmiş çalışan deneyimi ve yeni nesil çalışma modelleri sayesinde harika bir iş yeri kültürü oluşturma çabalarımızı, Great Place to Work sertifikası ile taçlandırmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Çalışanlarımızı en değerli kaynağımız olarak görüyor ve onlara sürekli gelişim

fırsatları sunan eğlenceli ve üretken bir çalışma ortamı hedefliyoruz. Yeni nesil teknolojilerle sadece bugünü değil, geleceği de inşa ediyoruz. Bu çabamızın ve hedefimizin dünya standartlarında kabul gördüğünü görmek bizleri çok mutlu ediyor. NEW INN'i 'Çalışmak İçin Harika Bir Yer' hâline getiren tüm başarılarımızın mimarı olan ekip arkadaşlarımıza en içten teşekkürlerimizi sunuyoruz." şeklinde belirtti.



STAY  
ALL  
WAYS | **NEW  
INN**



## Evinizin Konforunda Konaklama

# NEW INN

Yeni nesil konaklama deneyimiyle konfor ve lüksü bir araya getiriyoruz. Tam donanımlı dairelerimiz, kısa, orta ve uzun süreli konaklamalar için idealdir. **İstanbul, Antalya** ve **Sakarya**'daki dairelerimizde, evinizin rahatlığını otel konforunda yaşayın!

# TEKNOLOJİ YATIRIMLARIMIZ, SORUNLARA HIZLI ÇÖZÜMLER ÜRETMEMİZİ SAĞLIYOR

Fuzul Holding tarafından 150 milyon lira yatırım ile hayata geçirilen ve elektronik para ile ödeme hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren Rubikpara, 2024'te sektörde ilk 5 firma arasına girmeyi, 3,5 milyar TL işlem hacmini ve yüzde 6-8 pazar payı ile kapatmayı hedefliyor



Rubikpara Genel Müdürü  
İsmail Sevinç

Fuzul Holding'in ödeme hizmetleri alanında faaliyet gösteren şirketi Rubikpara, teknoloji yatırımları sayesinde birçok hizmeti tek bir noktada sunabiliyor ve yeniliklere çok hızlı bir şekilde cevap verebiliyor. Rubikpara, mikro mimari üzerine inşa ettiği altyapısı ile para transferi, fatura ödemeleri, QR ile ödeme gibi çözümleri bir arada sunabiliyor. Bireysel finansal çözümlerin yanı sıra işletmelerin ödeme ve tahsilat konusundaki tüm ihtiyaçlarına da çözümler üreten Rubikpara'nın Genel Müdürü İsmail Sevinç, "2020'den 2023'e kadar teknoloji odaklı çalışmalar yaptık, bir nevi bu dönem bizim 'kuluçka dönemimiz' oldu. 2024'ün ilk yarısında ise beklentimizin üstünde bir performans sergiledik. Bu yılın sonunda da sektörümüzde yüzde 6 ile 8 arası bir pazar payını elde etmeyi hedefliyoruz." dedi.

## Fuzul Holding neden Rubikpara'yı kurma yoluna girdi?

Fuzul Holding'in çatısı altında birçok çatı şirket bulunuyor. Yapı itibarıyla Fuzul Holding'e büyük bir "finansal kuruluş" diyebiliriz. Dolayısıyla kurum içi ihtiyaçlar için bile Rubikpara'ya ihtiyaç vardı. İkinci olarak da Fuzul Holding'te sürekli olarak tüm gelişmeleri, sektörü ve dijitalleşmeyi takip eden bir kurum kültürü bulunuyor. Aynı zamanda Fuzul Holding'in en önemli amaçlarından birisini ülke ekonomisine katkıda bulunmak ve buna yönelik adımlar atmak oluşturuyor. Rubikpara'nın kuruluşunu da holdingimizin bu amacıyla son derece örtüşüyor. Öte yandan kartlı ödemeler özellikle kayıt dışılığın önünü kesen bir oluşum. Dolayısıyla

## 2024'ün ilk yarısında ise beklentimizin üstünde bir performans sergiledik. Bu yılın sonunda da sektörümüzde % 6 ile 8 arası bir pazar payını elde etmeyi hedefliyoruz

biz de bunun bir parçası olarak bir nevi sosyal sorumluluk görevimizi yerine getiriyoruz.

### Rubikpara'ya bu zamana kadar ne kadar yatırım yapıldı?

Fuzul Holding, Rubikpara'ya 150 milyon liradan fazla bir yatırım gerçekleştirdi. Vizyonumuz doğrultusunda bu yatırımları sürdürmek istiyoruz. Tabii yatırımımızın önemli bir kısmını teknoloji şirketi olduğumuz için inovasyon çalışmalarımız için kullandık.

### Fintek sektöründe yoğun bir rekabet bulunuyor. Kendi teknolojisini üreten firmalar biraz daha mı öne çıkıyor?

Fintek dünyası daha da gelişecek. Öte yandan bu dünyanın sadece finansal anlamda değil, teknoloji anlamında da gelişiyor ve ihtiyaçlara cevap veriyor olması gerekiyor. Bunu yapabilmeyen tek yolu da sıfırdan bir yapı kurmak. Tabii bu söylediğim sistemin ciddi bir parasal ve zamansal maliyeti de var. Biz Rubikpara olarak bunların hepsini tamamladık. Yeni ürünlerimizi hızla piyasaya sürebiliyor olmamız da bu özelliğimizden kaynaklanıyor.

### Türkiye'de fintek sektörünün geldiği noktayı ve son dönem yatırımlarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Günümüzde gerek yazılım sektörü gerekse bankacılık çok büyük bir ilerleme gösterdi. Diğer sektörlerle karşılaştığımızda bulunduğumuz sektördeki yatırımların yüzde 95'inin ayakta kaldığını görüyoruz. Bu da sektörümüzü hem yatırımcılar hem de girişimciler için oldukça cazip hâle getiriyor. Bununla beraber globaldeki fintek hareketliliği son birkaç yıldır ivme kaybetmiş durumda. Ülkemiz ise fintek yatırımında dünyada 15'inci sırada bulunuyor olmasına rağmen; yatırım hacmine bakıldığında 45'inci sıralarda yer alıyor. Bu da yapılan yatırım adedi ile hacmin doğru orantılı olmadığını gösteriyor. Öte yandan 2025 ve 2026'nın daha hareketli geçeceğini söyleyebiliriz.

### 2023'te işlem hacminiz nasıldı, rakamları açıklayabilir misiniz?

2020'den 2023'e kadar teknoloji odaklı çalışmalar yaptık, bir nevi bu dönem bizim "kuluçka dönemimiz" oldu. 2024'ün ilk yarısında ise beklentimizin üstünde bir performans sergiledik.



dik. Bu yılın sonunda da sektörümüzde yüzde 6 ile 8 arası bir pazar payını elde etmeyi hedefliyoruz.

### Hangi alanlara odaklanıyorsunuz?

Ödeme alanının her tarafında olmaya odaklanıyoruz. Yani bir kuruluşun ödeme ile ilgili her sorununa yönelik çözümler sunmak istiyoruz.

### Rubikpara'da yazılım ve diğer taraflarda nasıl bir ekip var?

2024 ve 2025'te yüksek hedeflerimiz olduğu için operasyonel ekibimizi güçlü tuttuk. Hem insource hem de outsource olmak üzere toplamda 110 kişilik bir ekiple teknolojimizi geliştirdik. Hedefimiz teknolojimiz ile sektörümüzdeki rakiplerimizden ayrılmak.

### Özellikle son dönemde fintek şirketleri ve bankalar arasında iş birliklerinin artışta olduğunu görüyoruz. Bunun önemi nedir sizin için?

Biz teknolojik bağlar konusunda iş birliği yapıyoruz. Rekabeti aynı zamanda iş ortaklığına dökmek istiyoruz. 200-250 bin KOBİ'nin kullandığı bir uygulamada, ödemenin de kolay bir hâlde sunuluyor olmasının ve bunu birkaç kanal ile sunmanın büyük bir iş birliği olduğunu düşünüyorum.

### Türk finteklerin yurt dışı performansını nasıl buluyorsunuz?

Globalde çok büyük oyuncular bulunuyor ve yatırımlar da milyar dolar seviyesinde... Türkiye olarak teknolojimizi yurt dışına satabiliyor olmamız gerekiyor. Öte yandan ülke olarak bu konuda yavaş kaldığımızı söyleyebilirim.

# FUZUL KÜLTÜRÜNÜ, NEW INN HOTEL'DE SÜRDÜRMEK İSTİYORUZ

Fuzul Holding'in Fuzul GYO ve NEW INN imzası taşıyan ilk otel yatırımını  
NEW INN Hotel Old Town'un Müdürü Cumhuriyet Parçalar'dan dinledik



NEW INN Hotel Müdürü  
Cumhuriyet Parçalar

**F**uzul Holding'in otel yatırımı NEW INN Hotel Old Town, 2014 yılının mayıs ayı itibarıyla misafirlerini ağırlamaya başladı. Biz de üst düzey hizmet anlayışı ve müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımıyla faaliyet gösteren NEW INN Hotel'i *Anahtar* dergisi okurlarıyla buluşturmak adına Otel Müdürü Cumhuriyet Parçalar ile bir röportaj gerçekleştirdik. Parçalar, "Fuzul'un bir markası olarak NEW INN Hotel'in itibarı, elde edilecek kazançtan çok daha önemli. Fuzul markasının hizmet kalitesini, kültürünü ve ona olan güven algısını otelcilik faaliyetlerimizde de sürdürmek istiyoruz." dedi.

**NEW INN Hotel Old Town'un yapımı ve işletmesinde Fuzul Holding şirketlerinden Fuzul GYO ve NEW INN'in imzası bulunuyor. Kısaca bu konuya değinebilir miyiz?**

NEW INN Hotel Old Town, Mayıs 2024'te açıldı. Dolayısıyla henüz oldukça yeni bir işletme olduğumuzu söyleyebilirim. Fuzul Holding'in çeyrek asırlık şirketi Fuzul GYO tarafından inşa edilen otelimizin işletmesi de yine Holdingimizin yeni nesil konaklama hizmeti sunan

başarılı şirketlerinden NEW INN tarafından üstlenildi. Büyük bir keyifle faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Allah başarılarımızı daim etsin.

**Biraz da otelin konumuna değinelim. İstanbul'un tarihî ve kültürel zenginliklerine olan yakınlığı ile ilgili neler söyleyeceksiniz? Müşteriler nezdinde bu durumun avantajlarının neler olduğunu düşünüyorsunuz?**

Otelimiz; Fatih Vatan Caddesi'nde, İstanbul'un tarihî lokasyonlarının tam kalbinde bulunuyor. Otelimizden; Sultanahmet, Ayasofya, Kapalıçarşı gibi önemli pek çok tarihî ve turistik yere kısa sürede ulaşmak mümkün. Metro ve tramvay gibi toplu taşıma araçlarıyla Karaköy'e ve Taksim'e de rahatlıkla gidilebiliyor. Metro ile Yenikapı'dan aktarma yaparak da Anadolu Yakası'na ulaşım sağlanabiliyor. Farklı bir şekilde ifade etmek gerekirse otelimiz, çok doğru ve yabancı misafirler tarafından tercih edilen bir konumda yer alıyor.

## NEW INN tarafından işletilen NEW INN Hotel Old Town'un müşteri memnuniyeti stratejilerinden bahsetmenizi istesek neler söylersiniz?

Konaklama ve otelcilik sektöründe hizmet kalitesi, belki de en önemli unsur olarak karşımıza çıkıyor. Hizmet kalitesi ise sunulan hizmetin misafirin ihtiyacını ne kadar tatmin ettiğiyle doğru orantılı. Öyle ki misafirlerinizin ihtiyaçlarını ne ölçüde karşılıyorsanız, memnuniyeti ve hizmet kalitesini de o ölçüde artırmış olursunuz. Bu bağlamda bizler işletme prensibimiz olarak misafirlerimizle yakın ilişkiler kurmayı çok önemsiyoruz. Ön büroda farklı bir konseptimiz bulunuyor. Klasik resepsiyonist, bellboy ya da vale gibi bir ayrımımız yok, guest asistanlar kullanıyoruz. Bu asistanlar, misafirlerimizi otele girerken karşıyor; onlarla resepsiyona kadar gidiyor ve giriş işlemlerini yapılırken yanlarında oluyor. Bu esnada misafirlerle sohbet ediyor ve güzel bir iletişim ortamı oluşturuyor. İşlemlerin tamamlanmasıyla birlikte misafirlere odalarına kadar eşlik ediyor, eşyalarını yerleştirmelerine yardımcı oluyor.

Ayrıca bizler, misafirlerimizin her türlü isteklerini ve ihtiyaçlarını karşılamaya gayret ediyoruz. Şöyle bir prensibimiz var, misafirlerimize "hayır" demiyoruz. Eğer talepleri, otel konseptine uygunsa o hizmeti sunuyoruz. Otelin bünyesinde o hizmet verme imkânımız yok ise misafirlerimiz için çözüm üretiyor ve ihtiyaçlarını karşılamaları noktasında onları yönlendiriyoruz. Misafirlerimize arkadaşça yaklaşıyoruz ve böylelikle de aramızda bir sevgi bağı oluşuyor. Bu da memnuniyete dönüşüyor. Aslında bunun için ekstra bir şey de yapmıyoruz, dostane yaklaşım insanın hamurunda var. Farklı bir şekilde ifade etmem gerekirse arkadaşlık etmek, bağ kurmak, yakın



## Misafirlerimizin zihinlerinde şu şekilde iz bırakmak istiyoruz: "NEW INN Hotel'de güvendeyim ve rahatım."

hissetmek ve güven duymak insanın doğasında bulunan özellikler... Misafirlerimizin bize güvenmelerini de çok önemsiyoruz. Çünkü güven beraberinde rahatlığı ve bağlılığı da getiriyor. Misafirlerimizin zihinlerinde şu şekilde iz bırakmak istiyoruz: "NEW INN Hotel'de güvendeyim ve rahatım." Otelimizde misafirlerimize kendi mutfağımızda pişirdiğimiz ürünleri ikram ediyoruz. Yemeklerimizi; kendi ellerimizle, misafirlerimiz için özel olarak hazırladığımız bir konseptimiz var.

## NEW INN Hotel'e geldiğimizde bizleri karşılayan personellerin seçiminde hangi kriterler üzerinde duruldu?

Otelimizde istihdam ettiğimiz kişiler konusunda oldukça titiz davranıyoruz. Henüz yeni bir işletme olduğumuzdan ekip arkadaşlarımızın tecrübeleri bizler için çok kıymetli. Dolayısıyla mülakat yaptığımız kişilerin iletişimlerinin iyi olması ve deneyimleri bizler için belirleyici kriterler oldu. Elbette ki işi, çalışırken öğrenmek de var. Peki, NEW INN Hotel'de çalışan arkadaşlarımız nasıl bir düzende çalışıyorlar? Öncelikle ekip





oluştururken ekibe liderlik edecek kişileri belirliyoruz. Liderlerimizden de ekibindeki kişileri hem yönlendirmelerini hem de onları motive etmelerini bekliyoruz. Ayrıca liderlerimizin kesinlikle negatif olmamaları ve çözüm odaklı olmaları elzem. Bir sorunu olan çalışma arkadaşımıza çözüm bulması, fikri olanın fikrini değerlendirmesi bizler için çok önemli. Öyle ki kişi, yöneticisine bir sorununu aktardığında karşısında ilgisiz birini bulursa bu yalnızca onda motivasyon kaybına yol açmıyor. Bu diğer çalışanlara da sirayet ediyor. Ben de kendilerine sürekli bana 24 saat ulaşabileceklerini söylüyorum. Onları her zaman dinlerim, benim işim yargılamak değil; çözüm bulmak.

Bir de çalışma arkadaşlarımızın her fikri bizim için kıymetli. Gelip bir konuda öneride bulduklarında onları mutlaka değerlendiriyoruz. Önümüzdeki süreçte ödüllendirme de yapmak istiyoruz. Örneğin; bir çalışma arkadaşımız geldi ve herhangi bir öneride bulundu. Onun fikrini benimseyip, uyguladıktan sonra başarı elde edersek kendisini ödüllendireceğiz. Çalışan memnuniyeti ile müşteri memnuniyeti sağladığımızı söyleyebilirim.

**Otelinizin misafirlerine sunduğu konaklama deneyimi hakkında bilgi verebilir misiniz? Odalarınızın tasarımı ve konforundan müşterilerinize sunduğunuz özel hizmetlere kadar detayları da paylaşmanızı rica edeceğiz.**

Klasik otel hizmetlerini NEW INN Hotel olarak en iyi şekilde sunduğumuzun altını çizmek isterim. Diğer yandan otelimiz çok güzel tasarlanmış ve oldukça konforlu. Odalarımız, geniş ve yüksek tavanlı. Otelin tasarımında kullandığımız mobilyalarımızdan banyodaki armatürlere kadar tüm ürünlerimizin en yüksek kalitede olduğunu söyleyebilirim. Böylelikle kişiler odaya girdikleri an itibarıyla estetik ve konforlu bir alanla karşılaşıyorlar. Çünkü şıklık, otelin misafirlerine verdiği değeri gösteriyor. NEW INN Hotel, kaliteli, şık ve misafirlerine üst düzey hizmet veren bir otel.

## NEW INN Hotel, kaliteli, şık ve misafirlerine üst düzey hizmet veren bir otel

**Müşterilerinizde aldığınız geri bildirimler ışığında otelinizin daha çok hangi hizmetleri ve özellikleriyle ön plana çıktığını düşünüyorsunuz?**

Misafirlerimiz, otelimizin İstanbul'un tarihî ve turistik yerlerine olan yakınlığından yani konumundan çok memnunlar. Diğer yandan otelimizin tasarımı, konforu ve mutfağı ile ilgili çok güzel geri dönüşler alıyoruz.

**Otelinizde ağırladığınız misafirler daha çok turistik amaçlı olarak İstanbul'u ziyaret edenlerden mi oluşuyor, yoksa iş seyahati için gelenlerden mi? Sizin daha çok hedeflediğiniz bir kesim var mı?**

Otelimizde daha çok turistik amaçla seyahat edenleri ağırlıyoruz. Konaklama için NEW INN Hotel'i daha çok "İstanbul'a gideyim, kentin tarihî güzelliklerini göreyim aynı zamanda da alışveriş yapayım." diyenler tercih ediyor. Tabii





## Fuzul'ün bir duruşu var ve biz de NEW INN Hotel olarak bunu devam ettirmek istiyoruz

ki iş amaçlı seyahatlerinde bizleri tercih eden misafirlerimizde var. Bir oran vermem gerekirse yüzde 90 civarında turistik amaçlı seyahat edenleri ağırlıyoruz. Bu kişilerin yaklaşık yüzde 95'i de yabancılardan oluşuyor. Ağırlıklı olarak Orta Doğu'dan gelen misafirleri ağırlayacağımızı öngörüyoruz, şu an baktığımızda Avrupa'dan olan kişilerin sayısının da oldukça fazla olduğunu söyleyebilirim.

Ayrıca da şunu da belirtmek isterim: Muazzam tasarıma sahip ve teknolojik altyapısı çok iyi olan üç tane toplantı salonumuz var. Bunlar gerektiğinde birleştirilerek çok daha büyük bir alan oluşturulabiliyor. Dolayısıyla otelimizin iş toplantılarına da ev sahipliği yaptığını söyleyebilirim.

Biraz da otelin mutfağına değinelim. Otelin restoranının konsepti ve gastronomi anlayışını da dinlemek isteriz. Türkiye'nin gastronomi şehri, Gaziantep ve bizim mutfak şefimiz de Gaziantepli. Kendisinin çok geniş bir menü yelpazesi var ve çok güzel yemekler yapıyor. Şu an için kahvaltı ağırlıklı bir menümüz var. Henüz alakart menüyü oluşturmadık, zaman içinde o da olacak. Hazırlayacağımız menülerde Türk mutfağındaki yemekleri ön plana çıkaracağız. NEW INN Hotel olarak hem ülkemizi hem de Türk damak

zevkini dünyaya tanıtmayı arzuluyoruz. Tabii ki belki kimi füzyon uyarlamalar yapabiliriz. Dünya mutfağını bir kenara bırakacağız demiyorum, ancak geleneksel lezzetlerimizi ön plana çıkaracağımızı söyleyebilirim.

## NEW INN Hotel henüz, faaliyete geçeli çok fazla bir zaman olmadı. Otelin kısa, orta ve uzun vadeli hedefleriyle ilgili neler söyleyeceksiniz?

İlk aşamada otelimizin bilinirliğini artırmak istiyoruz. Bunun için çok yakın bir zamanda bir tanıtım filmi çektik. Diğer yandan müşterilerimizle yakından ilgilenip otelimizdeki hizmetten memnun kalmalarını istiyoruz ki konaklama deneyimlerini çevreleri ile de paylaşsınlar. Bu da bilinirliğimizin artması noktası çok kritik bir öneme sahip.

Fuzul'ün bir duruşu var ve biz de NEW INN Hotel olarak bunu devam ettirmek istiyoruz. Örneğin; otelimizde alkol kullanımı yok. Diğer yandan eş olmayanları, otelimize kabul etmiyoruz. Fuzul'ün bir markası olarak NEW INN Hotel'in itibarı, elde edilecek kazançtan çok daha önemli. Fuzul markasının hizmet kalitesini, kültürünü ve ona olan güven algısını otelcilik faaliyetlerimizde de sürdürmek istiyoruz. Uzun vadeli planlarımız ile ilgili de şunları söyleyebilirim: Fuzul Holding, tek bir otel ile bu sektörde yer almayı planlamıyor. Bu alanda da büyüme hedefleri var. Dolayısıyla kurumsal marka kültürünün altyapısının en doğru şekilde inşa edilmesi gerekiyor. Böyle olmalı ki otelimiz ve belki de gelecekte açılacak yeni oteller bu minvalde gelişsin.

# TASARRUF FİNANSMAN SEKTÖRÜ, RÜŞTÜNÜ İSPATLADI

Tasarruf finansman sektörü kısa sürede rüştünü ispatlayarak kurumsal yönetim anlamında önemli kazanımlar sağlamıştır



Finansal Kurumlar Birliği Tasarruf Finansman Sektörü Genel Sekreter Yardımcısı

**Doç. Dr. Abdurrahman Çetin**

**6**361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman ve Tasarruf Finansman Şirketleri Kanunu ile 2013 yılında kurulan Finansal Kurumlar Birliği geçmiş tecrübesine dayanarak, tasarruf finansman şirketleri, BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) ile Hazine ve Maliye Bakanlığı başta olmak üzere diğer kamu kurumlarıyla köprü vazifesi görmektedir. BDDK'nin altı tasarruf finansman şirketine faaliyet izni vermesinden sonra tıpkı Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman ve Varlık Yönetim şirketleri gibi 17 Haziran 2022 tarihinde Birlik uhdesindeki üyelik süreçleri tamamlamıştır.

Tasarruf finansman sektörü de kısa sürede rüştünü ispatlayarak kurumsal yönetim anlamında önemli kazanımlar sağlamıştır. FKB üyelik sürecinin tamamlanması, risk yönetimi, iç denetim ve iç sistemlerin kurulması, Tasarruf Finansman Çerçeve Sözleşmelerinin güncellenmesi, Tek Düzen Hesap Planı ve finansal raporlama altyapısının oluşturulması ve kimlik paylaşım sistemine erişim gibi pek çok konuda değerli gelişmeler yaşanmıştır. Birim müdürü ve genel müdür yardımcısı seviyesinde bulunan kişilerin katılım ile Finansal Kurumlar Birliği uhdesinde kurulan Mevzuat Komitesi, Finansal Raporlama Komitesi,

Strateji Komitesi ile Medya ve İletişim Komiteleri eksiklikleri gidermek adına sürekli çalışmalar içerisindeyler.

Tasarruf Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelik 29 Aralık 2023 tarihinde revize edilmiştir. Bu düzenleme tüm paydaşların haklarının korunması, sözleşme sınırlarının farklılaştırılarak yükseltilmesi, mali rasyoların güncellenmesi gibi önemli değişiklikleri hayata geçirmiştir. Diğer taraftan, düzenleme arbitrajı oluşturan bazı konularda sektörümüz aleyhindeki durumun iyileştirilmesi de başka önemli bir gelişmedir. Bu kapsamda, bankacılık sektöründe olduğu gibi münhasıran ipotekli konut finansmanı kapsamındaki finansman işlemlerinde Banka Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV) istisna sağlanmıştır.

## Tasarruf Finansman Faaliyetleri, Katılım Finans İlkeleri Çerçevesinde Ortaya Çıkmış Bir Modeldir

Katılım finans ekosisteminde; katılım bankacılığı, katılım sigortacılığı, katılım sermaye piyasaları ve tasarruf finansman faaliyetleri birlikte ele alınmaktadır. Tasarruf finansman faali-



yetleri, katılım finans ilkeleri çerçevesinde yeni bir iş modeli olarak yatırımcıları konut, araba ve iş yeri sahibi yapmak amacıyla ortaya çıkmış bir modeldir. Tasarruf finansman sektörü olarak tüm iletişim kanallarında bulunmanın önemine inanarak sosyal medya platformlarından Instagram, X, Facebook ve LinkedIn'de yer almaya başladık. Sektöre ilişkin güncel ve önemli bilgiler paylaşılmaya devam edilmekte olup takipçi sayımızda artış gözlenmektedir.

### Tasarruf Finansman Uygulama ve Araştırma Merkezi Açıldı

Tasarruf finansman sektörünün daha iyi tanınabilmesi ve bilimsel araştırmaların yaygınlaştırılması, finansal okuryazarlığın geliştirilmesi, eğitim, sempozyum, kongre ve sertifika gibi faaliyetlerin hayata geçirilmesi, uluslararası organizasyon ve etkinliklerin gerçekleştirilmesi amacıyla sektör ve İbn Haldun Üniversitesi arasında beş yıllık protokol imzalanmıştır. İbn Haldun Üniversitesi Rektörlüğü'nün Yükseköğretim Yürütme Kurulu nezdinde yapmış olduğu girişim 13.03.2024 tarihinde olumlu sonuçlanmış ve "Tasarruf Finansman Uygulama ve Araştırma Merkezi"nin açılması tamamlanmıştır. Bu sayede söz konusu merkezin programlarına lisans, yüksek lisans ve doktora öğrencilerinin kabul edilmesiyle birlikte sektörün nitelikli insan kaynağı ihtiyacının giderilmesi, farkındalığın yükseltilmesi ve bilimsel çalışmaların hızlandırılması mümkün hâle gelecektir.

### Tasarruf Finansman Sektörünün Aktif Büyüklüğü 2023'te 29 Milyar TL'ye Ulaştı

Tasarruf finansman sektörü, 2015'te iki şirket ve 68 şube ile faaliyetlerini sürdürürken 2023 yılında altı şirket ve 424 şube ile faaliyetlerini devam ettirmektedir. Söz konusu dönemde personel sayısı 943 iken 2023 yılında 4 bin 368 kişiye yükselmiştir. 2015 yıl sonu itibarıyla 1,5 milyar TL aktif büyüklüğüne sahip olan tasarruf finansman sektörü son sekiz yılda 18 kat ve 2023 yılında bir önceki yıla göre ise yüzde 100 oranından fazla bir artış gerçekleştirerek 29 milyar TL'ye ulaşmıştır. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın politika faizini yükseltmesi ve kredi kanallarının daralması son dönemde sektöre olan ilginin artmasına yol açmaktadır. Tasarruf ve tahsis edilen dönemler bazında toplam imzalanan sözleşme tutarları

### Tasarruf finansman faaliyetleri, katılım finans ilkeleri çerçevesinde yeni bir iş modeli olarak yatırımcıları konut, araba ve iş yeri sahibi yapmak amacıyla ortaya çıkmış bir modeldir

2022 yılı için 79 milyar TL iken 2023 yılında yüzde 107 oranında artarak 163 milyar TL'ye yükselmiştir. Sektörün dönem kârlılığı geçen yıl 6,3 milyar TL'ye yükselirken müşteri sayısı da 371 bini geçmiştir.

### 2024'ün İlk Üç Ayında Sektörün Toplam Aktifleri 35,4 Milyar TL Oldu

Sektöre yönelik yapılan düzenleme ve denetlemeler sektörün aktif ve öz kaynak kârlılık rakamlarının son dönemlerde gerek bankacılık ve gerekse banka dışı mali kuruluşların aktif ve öz kaynak kârlılığına yakınsamasına yol açmaktadır. 2024 yılının ilk çeyrek dönemlik rakamlarına bakıldığında, tasarruf finansman sektörünün şube sayısı 437'ye, toplam aktifleri 35,4 milyar TL'ye, sözleşme büyüklüğü 209 milyar TL'ye ve dönem kârı ise 1.860 milyon TL'ye yükseldiği görülmektedir. Söz konusu artış oranları, tasarruf finansman sektörünün yüksek bir büyüme potansiyeline sahip olduğuna işaret etmektedir.

### Tasarruf Finansman Sektörünün Finansal Piyasalarda Daha da Güçlenmesini Bekliyoruz

Sonuç olarak, BDDK'nin denetim ve gözetimine tabi olduktan sonra mevzuat eksikliklerinin giderilmesi, ürün çeşitliliğinin artırılması, fon sahiplerinin hak ve menfaatlerinin korunması adına TMSF (Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu) garantisinin başlatılması, şeffaflığın ve hesap verilebilirlik ilkeleri çerçevesinde standartların oluşturulması ve tüm paydaşların menfaatinin gözetilmesi gibi hususlarda atılacak adımlarla birlikte sektörümüzün finansal piyasalarda daha da güçlenmesini bekliyoruz. Türkiye'nin tasarruf sorununu çözmek amacıyla var gücümüzle çalışmaya kararlı olduğumuzu bir kez daha ifade eder; önümüzdeki dönemde yepyeni başarı tablolarını sizlerle paylaşmayı temenni ederiz.

# TÜKETİCİ ODAKLI PERAKENDEDE İNOVATİF FİNANSAL ÇÖZÜMLER

Markalar, oluşan müşteri ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik ödeme modelleri geliştirmekte ya da geliştirilmiş hazır modellerle birliktelik kurarak piyasaya alım gücü enjekte etmektedir. Bu da tam manasıyla bir sosyal sorumluluktur



Gencallar CEO'su **Ahmed Gencal**

**K**üresel anlamda yaşanan her değişim, kimi sorunlarla birlikte tüm sektörleri kökten dönüştüren çözümleri de beraberinde getirmektedir. Şöyle ki bu değişim süreçlerinde zamana ayak uydurmaktan ziyade geleceğe dair inovatif yaklaşımlar geliştiren markalar, sektörün izleyeceği yol haritasını çizmektedir.

Her geçen gün küresel dengelerin hızla değişiyor olması, sosyoekonomik koşulların dünya genelindeki dönüşümü, pandemi gibi tüm dünyayı etkileyen global olayların bir yansıması olarak değişen tüketici davranışları ve teknolojinin ilerlemesi satın alma alışkanlıklarını değiştirmiştir. Bununla beraber perakende sektörü markaları da geleneksel yaklaşımlardan uzaklaşmaya ve döngüsel ekonominin kaynağını inovatif çözümlerde bulmaya başlamıştır.

Hâlihazırda hazır giyim sektöründe boy gösteren markaların, diğer sektörlerdeki markalara kıyasla değişimlerin hızla gerçekleştiği bir ortamda daha hızlı ve daha efektif bir şekilde

aksiyon alma gerekliliği ise su götürmez bir gerçek olarak karşımıza çıkmaktadır. Dolayısıyla sektördeki markaların adaptasyon yeteneklerini ve stratejik tepkilerini sürekli olarak güçlendirmesi gerekmektedir.

## Modanın Gücü ve Alım Gücü

Her jenerasyon, farklı iletişim araçlarından, özellikle sosyal medya gibi kaynaklardan aldıkları mesajlar ve maruz kaldıkları pazarlama stratejilerinden farklı oranda etkileniyor olsa da “moda” neredeyse her kuşak için “yakalanması ve takip edilmesi gereken” bir olgu olarak kabul edilmektedir. Ancak zamanla değişen şartlar ve özellikle ekonomik koşullar, “modayı tam zamanında takip etme” imkânını sınırlandırabilen ve “isteneni” ile “sahip olunan” arasındaki uçurumu kimi zaman açabilmektedir.

Markaların bu uçurumu azaltmak hatta kapatmak için attığı ilk ve en doğru adım, çoğu zaman tüketicileri odak noktasına

almak ve tüketicinin sadece ürünü “satın almasını” değil, aynı zamanda “markayla duygusal bir bağ kurmasını sağlayan” çözümler üretmek olmaktadır. Zira tek seferlik bir satın alma davranışı, tüketicinin kolaylıkla unutabileceği bir deneyi sunarken markanın sağladığı sürdürülebilir alışveriş deneyimi fırsatı; hem marka hem de tüketici için uzun yıllar devam edecek bir deneyime dönüşebilmektedir.

### Nefes Aldıran Ödeme Modelleri

Küresel ekonomik koşulların değişmesiyle birlikte, tüketici-marka ilişkisinin güçlenerek ilerlemesi ve her iki taraf için tatmin edici bir finansman modelinin oluşturulması için en büyük sorumluluk elbette ki markaya düşmektedir. Bu noktada hedef kitlesinin ihtiyaç ve taleplerini gören, tüketicisine her geçen gün daha iyi ürünü ve hizmeti sunmak adına çalışmalarını sürdüren bir markanın atacağı en efektif adım: Tüketicinin bütçesini gözeterek taksitlendirme seçenekleri, hâlihazırdaki ekonomik koşulları dikkate alarak oluşturulan ve tüketicinin rahat bir nefes almasını sağlayacak erteleme planları ve tüketicinin sosyolojik koşullarına uygun olarak “aracısız, elden” yani doğrudan ödeme fırsatlarıdır. Bu imkânları tüketicisine sunan her marka, aynı zamanda her alışveriş deneyimini hem kendisi hem tüketicisi hem de ülkesi için döngüsel ekonomik bir sürece dönüştürmekte ve tüm tarafların geleceğine yatırım yapan bir modelin temelini atmaktadır.

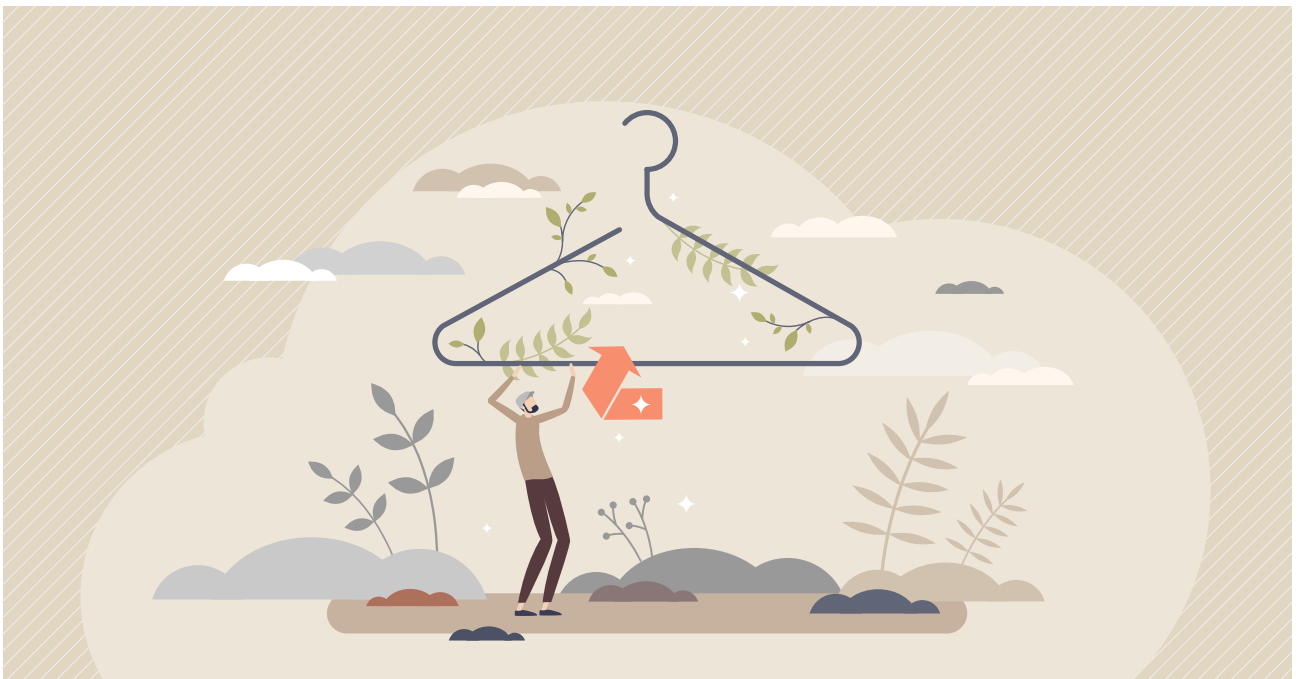
### Sürdürülebilir Marka ve Tüketici Bağı

Pandemi sonrası fiziksel mağaza deneyiminden online alışverişe doğru kayan satın alma alışkanlıklarını gözeterek markala-

## Tüketicilerine hızlı, sorunsuz ve zahmetsiz bir alışveriş deneyimi sunmak isteyen markalar, fizik mağazalarında temassız ödeme, QR ödeme ve mobil ödeme gibi yöntemlere ağırlık vermektedir

rın hâlâ fiziksel mağazalarına gelmeye devam eden müşterileri için geliştirdikleri öne çıkan projelerin başında hızlı, kolay ve alternatif ödeme yöntemlerinin geldiği açıkça görülen bir gerçektir.

Tüketicilerine hızlı, sorunsuz ve zahmetsiz bir alışveriş deneyimi sunmak isteyen markalar, fizik mağazalarında temassız ödeme, QR ödeme ve mobil ödeme gibi yöntemlere ağırlık vermektedir. Aynı zamanda e-ticaret tarafında da ödeme alt yapılarını alternatif teknolojik finansal kanallara çevirmeye devam etmektedir. Şüphesiz ki günümüz şartlarında; sektör fark etmeksizin değişen koşullara ayak uyduran ve özellikle ekonomik anlamda tüketicisini doğru okuyan her marka, sunduğu ürün/hizmet kadar, hatta belki de daha fazla, vadettiği ödeme yöntemleri ile de tüketicisi ile sürdürülebilir bir bağ kurabilecektir. Buradan yola çıkarak şunu net bir şekilde ifade edebilirim ki özellikle ülkemizin ekonomisinin toparlanma sürecinde markaların da elini taşın altına koyuyor olması bir gerekliliktir. Markalar, oluşan müşteri ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik ödeme modelleri geliştirmekte ya da geliştirilmiş hazır modellerle birliktelik kurarak piyasaya alım gücü enjekte etmektedir. Bu da tam manasıyla bir sosyal sorumluluktur.



# ETKİLİ PERFORMANS YÖNETİMİ, VERİMLİLİĞİ ARTIRIYOR

Çalışan bağlılığı, organizasyonların uzun vadeli başarısında önemli bir rol oynar ve bu bağlılığın artırılması, veriye dayalı stratejiler geliştirerek mümkündür



FZL PLUS Raporlama ve Planlama Yöneticisi

**Benhür Çakır**

**P**erformans yönetimi, bir organizasyonun başarısını doğrudan etkileyen önemli bir unsurdur. Etkili bir performans yönetim sistemi, çalışanların verimliliğini artırmakla beraber onların işlerine olan bağlılıklarını da güçlendirir. Çalışan bağlılığı yüksek olan bir çalışan, daha motive, üretken ve şirkete bağlı olur.

## Ulaşılabilir Hedefler, Motivasyonu Yükseltiyor

Performans hedeflerinin beklentilere göre net ve ulaşılabilir bir şekilde belirlenmesi gerekir. Hedeflerin beklentilere göre verilmesi, çalışanların kendilerinden ne beklediğinin anlaşılmasını sağlar. Net ve ulaşılabilir hedefler, odaklanmayı artırarak motivasyonun yükselmesine fayda sağlar. Değişen koşullara göre hedeflerin sürekli gözden geçirilerek güncellenmesi, gelişim alanlarının görünebilir olmasına fayda sağlamakla beraber organizasyonun ve çalışanların başarısına pozitif olarak yansıtacaktır. İlerlemenin ve başarının görüldüğü durumda işe olan bağlılık da artacaktır.

## Performansın Ödüllendirilmesi, Aidiyet Hissini Kuvvetlendirir

Çalışanlar, performansları ile ilgili düzenli olarak geri bildirim almayı bekler. Yapıcı geri bildirim, gelişim alanların görülmesine

ve iyileştirmelerine yardımcı olur. İyi performansın ödüllendirilmesi, motivasyonu artırarak kişilerin aidiyet hissini kuvvetlendirir. Çalışanın başarısının bilinmesi, kendisini değerli hissetmesini sağlayarak, organizasyonun önemli bir parçası olduğunun farkına varmasına katkıda bulunur.

## Eğitim Programları, Çalışanların Kariyerlerinde İlerlemelerini Sağlar

Performans yönetimi, çalışanların kişisel ve profesyonel gelişimlerine olanak tanıyan bir süreçtir. Eğitim ve gelişim programları, çalışanların yetkinliklerini artırmalarını ve kariyerlerinde ilerlemelerini sağlar. Bu tür fırsatlar, çalışanların kendilerini geliştirmelerine ve organizasyon içinde büyümelerine olanak tanır. Kendi gelişimlerine yatırım yaptığını gören çalışanlar, işlerine daha bağlı olur ve organizasyonun başarısına katkıda bulunmaya daha çok istek duyarlar.

## Şeffaflık, Çalışanların Değerlendirme Sürecine Güven Duymalarına Yardımcı Olur

Performans değerlendirmelerinin adil ve şeffaf bir şekilde yapılması, çalışanların organizasyona olan güvenini artırır. Adil değerlendirme süreçleri, çalışanların performanslarının objektif kriterlere



göre değerlendirildiğini bilmelerini sağlar. Şeffaflık, çalışanların değerlendirme sürecine güven duymalarına ve sonuçlara daha fazla inanıp bağlanmalarına yardımcı olur. Bu da çalışanların organizasyona olan bağlılıklarını ve motivasyonlarını olumlu yönde etkiler.

### İş-Yaşam Dengesini Koruyanlar, Sürdürülebilir Performans Sergilerler

Etkili performans yönetimi, çalışanların iş-yaşam dengesini korumalarına da katkıda bulunur. Çalışanların iş yüklerinin dengeli bir şekilde dağıtılması ve stres seviyelerinin yönetilmesi, onların iş tatminini artırır. İş-yaşam dengesini koruyan çalışanlar, işlerine daha bağlı olur ve uzun vadede daha sürdürülebilir bir performans sergiler.

### RAPORLAMA VE PLANLAMA PERSPEKTİFİNDEN PERFORMANS YÖNETİMİ

#### Veriye Dayalı Değerlendirme

Raporlama ve planlama süreçlerinde, performans yönetimini desteklemek için veri analitiği kritik bir rol oynar. Çalışan performans verileri toplanarak, bu verilerin analizi ile performans etkileyen faktörler belirlenebilir. Bu veriler, performans değerlendirmelerinin objektif ve adil bir şekilde yapılmasını sağlar. Ayrıca, performans trendleri analiz edilerek, çalışanların gelişim alanları ve eğitim ihtiyaçları belirlenebilir.

#### Stratejik Planlama ve Hedef Belirleme

Performans yönetimini desteklemek için stratejik planlama yapılmalıdır. Bu süreçte, uzun vadeli hedefler belirlenmeli ve bu hedeflere ulaşmak için gerekli adımlar planlanmalıdır. Eğitim

### İş-yaşam dengesini koruyan çalışanlar, işlerine daha bağlı olur ve uzun vadede daha sürdürülebilir bir performans sergiler

ve gelişim programlarının artırılması, kariyer ilerleme fırsatlarının sunulması ve çalışanların geri bildirimlerinin dikkate alınması gibi stratejik adımlar, çalışanların performansını ve bağlılığını artırmak için etkili olabilir.

#### Performans ve Bağlılık Raporlaması

Düzenli olarak performans raporları hazırlanmalıdır. Bu raporlar, çalışan performansının zaman içindeki değişimini izlemeye ve iyileştirme alanlarını belirlemeye yardımcı olur. Aynı zamanda, üst yönetime ve ilgili departmanlara performans ile ilgili önemli bilgiler sunarak, stratejik kararların verilmesini destekler. Raporlar, çalışanların performans düzeylerini, motivasyonlarını ve genel memnuniyetlerini ortaya koyarak, şirketin güçlü ve zayıf yönlerini analiz etmeye olanak tanıyacaktır.

#### Çalışan Bağlılığı, Organizasyonların Uzun Vadeli Başarısında Önemli Rol Oynar

Bizler; performans yönetimini desteklemek için verilerin toplanması, analizi ve bu analizlere dayalı stratejik planların oluşturulması konusunda önemli bir rol üstlenmekteyiz. Bu süreçte elde edilen veriler, organizasyonun genel performansını artırmak için kullanılmalı ve sürekli iyileştirme sağlanmalıdır. Çalışan bağlılığı, organizasyonların uzun vadeli başarısında önemli bir rol oynar ve bu bağlılığın artırılması, veriye dayalı stratejiler geliştirerek mümkündür.

# VATAN AŞKIYLA BEZENEN BİR MİLLET, ÜÇ BEŞ TANKLA SİNER Mİ HİÇ?

Tarihte eşine az rastlanır belki de hiç örneği olmayan 15 Temmuz şanlı destanı, Türk milletinin feraseti ve cesaretini evlatlarımız mutlaka bilinçlerine mih gibi kazımalı...



Kıdemli Marka İletişim Uzmanı  
**Emir Adıgüzel**

**S**ıcak bir Temmuz akşamı...

Herkesin evine çekildiği, ailesi ile vakit geçirdiği sıcak bir yaz akşamı buz gibi ter döker mi insan?

Dökermiş.

İnsanın kanı buz keser mi temmuzun sığağında?

Kesermiş. Yaşayınca anlıyor insan.

Endişe desen değil, korku desen hiç değil. Vatan aşkıyla, imanla, hürriyet sevdasıyla bezenen bir millet üç beş tankla siner mi hiç?

Sinmezmiş.

Ne olursa olsun bağımsız olmanın, vatan toprağı üzerinde hür yaşamının kıymetini anlıyor insan bir temmuz akşamında.

Her hafta perşembe akşamı okunmasına aşına olduğumuz selanın bir cuma akşamı okunmasına hangimiz hazırдық ki? Meğer hepimiz vatan aşkıyla, iman gücü ile Akif'in bahsettiği iman dolu göğsümüzle hazırmışız. Ne mutlu!

Yüzyıllar boyunca tarihe özgürlük ve bağımsızlığı ile nam salmış, cesareti ile düşmana korku dosta güven vermiş şanlı Türk milleti, bir kez daha tarihe altın harflerle not düşüyordu bağımsızlığa olan aşkını. Demokrasiye olan bağlılığını, vatan sevgisini bir kez daha dünyaya haykırıyordu şanı yedi düvele yayılmış çılgın Türkler. İstanbul'da köprüleri esir alan tankların üzerine korkusuzca yürüyen, namlusu kendisine çevrilmiş tüfeklere göğsünü dayayan şanlı milletimiz adeta dünyaya ders veriyordu.

## Sokaklara Dökülen Milyonlar, Geri Dönmemeye Yemin Etmmişti

Daha önce Menderes'te denenen, 28 Şubat'ta denenen, 27 Nisan'da muhtıralarla denenen bu kez yıkmaya kararlıydı Türk milleti. Beyaz gömleklerini kefen sayarak sokaklara dökülen milyonlar Türkiye'nin 81 ilinde meydanları doldurmuş, geri dönmemeye yemin etmişti adeta.

Esir alınan kamu kurumlarını, TRT binasını, emniyet müdürlüklerini adeta canlarıyla kanlarıyla koruyan aziz Türk milleti, müthiş bir koordinasyon dersi de veriyordu dünyaya. Elbette daha önce 1960'ları, 80'leri görenler bir anlamda bu girişimin amacının ve olası sonuçlarının farkında olarak sokaklara dökülmüştü, fakat özellikle üzerinde durulması gereken bir kitle var ki bahsetmeden geçemeyeceğim: Gençler!

Henüz 20'li yaşlarında olan, siyasi tarihe meraklı değiller ise darbe/ihtilal kavramlarının ne anlama geldiğini çokta fazla tahayyül edemeyen gençler sokaklarda adeta en öndelerdi o gece.

Babalarından, dedelerinden gelen özgürlük ve demokrasi mirasını korkusuzca koruyordu çocuklar. Kendimden yola çıkarak vardığım bu çıkarım esasen tüm çevremi de kapsıyor diyebilirim. O dönemde henüz 21 yaşında bir üniversite öğrencisi olduğum, yakın siyasi tarihe son derece hâkim bir Türk evladı olarak bunun ne anlama geldiğini aslında çok iyi idrak ediyordum.

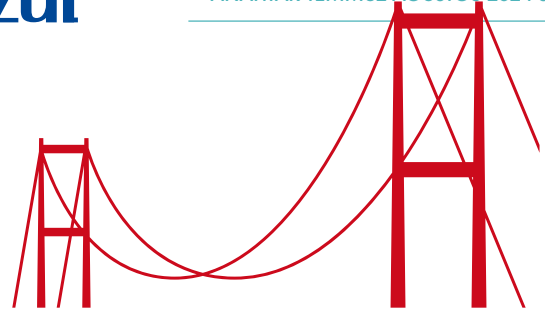
Bugün 30'lara yaklaşmış bir birey olarak geriye dönüp baktığımda yarın evlatlarıma bırakacağım şanlı şerefli Türk tarihine altın harflerle kazınmış bir destanın parçası olmaktan gurur duyuyorum. Zira Batılı milletlerin sadece sözde kalan demokrasi naralarını kanyla canıyla müdafaa etmiş asil bir milletin ayrılmaz parçası olarak addediyorum kendimi.

Ardından geçen sekiz yılın sonunda geriye dönüp baktığımızda 81 ilin her köşesinde her noktasında destansı bir mücadele veren Türk milletinin şanlı şerefli tarihinde buluyorum kendimi.

Gazi Meclis'te, İstanbul Emniyet'te, Köprü'de, Sıhhiye'de, TRT önünde, Saraçhane'de ve dahi memleketin her yanında korkusuzca direnen, dünyayı kendisine hayran bırakan bir milletin her zerresinde görüyorum kendimi.

### 15 Temmuz Destanı'nı Çocuklarımıza Anlatmaya Mecburuz

Geldiğimiz noktada aslında bugün bu destanın çocuklarımıza, evlatlarımıza çok daha fazla işlenmesi ve bilinçlerine adeta silinmez yazı ile kazınması gerektiği kanaatindeyim.



Elbette bizler nice Türeyişler, Malazgirtler, Çanakkaleler görmüş; destanlar yazmış bir milletin torunlarıyız, evlatlarıyız. Fakat yakın tarihimizde gördüğümüz ve bizzat şahit olduğumuz 15 Temmuz Destanı'nı çocuklarımıza ayrıca anlatmak zorundayız. Anlatmalıyız, bilinçlendirmeliyiz demiyorum zira mecburuz.

Bir daha kimsenin buna cesaret edememesi için, Türk çocuğunun kendinde kuvvet bulması için, babalarının, abilerinin cesaretlerinin arkasından koşar adım gitmeleri için 15 Temmuz muhakkak ki ilmek ilmek işlenmeli.

Tarihte eşine az rastlanır belki de hiç örneği olmayan bu şanlı destanı, Türk milletinin feraseti ve cesaretini evlatlarımız mutlaka bilinçlerine mih gibi kazımalı. Bu anlamda okullarda çeşitli etkinlikler elbette yapılıyor. O gecenin izleri gelecek nesillere aktarılması adına memleketin çeşitli noktalarında sergileniyor fakat daha fazlasına her zaman ihtiyacımız var ve olacak. Çocuklarımızın, bugünün gençlerinin bu anlamda okumalar yapması, o gecenin izlerini mutlaka bilmesi, şanlı Türk milletinin arkasındaki ilahi gücün mutlaka farkında olması gerekir.

Sözlerime Mehmet Akif'in Türk milletinin hürriyet sevdasını vurguladığı o eşsiz dizelerle son vermek isterim:

Dalgalan sen de şafaklar gibi ey şanlı hilal!  
Olsun artık dökülen kanlarımızın hepsi helal.  
Ebediyen sana yok, ırkıma yok izmihlal.  
Hakkıdır, hür yaşamış bayrağımın hürriyet;  
Hakkıdır, Hakk'a tapan milletimin istiklal.



**Demokrasiye olan bağlılığını, vatan sevgisini bir kez daha dünyaya haykırıyordu şanı yedi düvele yayılmış çilgın Türkler**

# VERİ, GELECEĞİ ŞEKİLLENDİRME GÜCÜDÜR

Veri bilimi, finans sektöründe proaktif yaklaşımların benimsenmesine ve karar verme süreçlerinin daha güçlü temellere dayandırılmasına olanak tanır



Risk Yönetim Uzmanı  
**Enise Yeşilyurt**

**V**eri, dijital çağımızın en güçlü varlıklarından biri olarak karşımıza çıkıyor. Peki, veri neden bu kadar önemli? Basitçe ifade etmek gerekirse, veri “sadece sayılar”ın ötesine geçerek derinlemesine bir hikâye anlatma kapasitesine sahiptir. Veri; dünyayı nasıl anladığımızı, karar alma süreçlerimizi ve geleceğimizi nasıl şekillendirdiğimizi dönüştürme yeteneğine sahiptir. İstatistiksel analizler ve görselleştirmeler sayesinde bu hikâyeler, karmaşık bilgi yığınlarından çıkarılarak anlaşılır ve ilgi çekici anlatılara dönüştürülür. Veri, yeni dünya düzeninde petrolün yerini alan en değerli kaynak hâline gelmiştir.

## Veri, Geleceği Şekillendiriyor

Veri; sadece geçmiş ve bugünü anlamamıza yardımcı olmakla kalmaz, aynı zamanda geleceği de şekillendirmektedir. Büyük veri analitiği ve makine öğrenimi, gelecekteki eğilimleri ve olasılıkları tahmin etme kapasitemizi köklü bir şekilde dönüştürmektedir. Veri ekonomisinin giderek karmaşıklaştığı bu dönemde, finans dünyası artık sadece geleneksel kredi puanlarına değil, aynı zamanda müşterilerin harcama alışkanlıkları, sosyal medya aktiviteleri ve iş geçmişi gibi zengin ve çok boyutlu veri setlerine başvurmaktadır.

## Finansal Kurumlar, Veri Ekonomisi Dönüşümün Öncüsü

Veri ekonomisi, günümüz dünyasında büyük bir dönüşüm geçirirken finansal kurumlar bu dönüşümün öncüsü konumundadır. Finansal kuruluşlar, büyük veri analitiği ile müşteri davranışlarını ve pazar dinamiklerini daha derinlemesine analiz ederek geleceğe yönelik stratejik kararlar alabilmektedir. Bu kuruluşlar; ileri düzey analitik ve gerçek zamanlı veri işleme yetenekleri sayesinde operasyonlarını optimize etmekte ve gelecekteki belirsizliklere karşı daha dirençli hâle gelmektedir. Bu dönüşüm, finansal kurumların hem mevcut performanslarını iyileştirmelerine hem de yenilikçi stratejiler geliştirmelerine olanak tanımaktadır.

Makine öğrenimi algoritmaları, bu verileri derinlemesine analiz ederek geleceği daha hassas ve güvenilir bir şekilde tahmin etme olanağı sunmaktadır. Bu süreç, yalnızca gelecek riskleri minimize etmekle kalmaz, aynı zamanda müşterilere daha adil ve kişiselleştirilmiş olanaklar sunulmasını sağlamaktadır. Bir bireyin kredi değerliliği; sadece kredi puanı üzerinden değil, aynı zamanda harcama paterni, sosyal medya etkileşimleri ve iş performansına dayalı veri noktalarının bütünsel analizi ile değerlendirilmektedir. Bu, bankalarda müşteri risk profillerinin daha doğru bir şekilde modellenmesine olanak tanımaktadır.



### Veri Ekonomisi, Finans Sektörünün Karar Süreçlerini Güçlü Kılmaktadır

Veri odaklı bu yaklaşımlar, gelecekte finansal hizmetlerin her alanında norm hâline gelecek ve daha adil, şeffaf ve verimli bir finansal ekosistemin oluşturulmasına katkıda bulunacaktır. Söz konusu dönüşüm, veri ekonomisinin önemini ve etkisini artırarak, finansal kurumların iş yapış biçimlerini kökten değiştirecektir. Böylece, kredi değerlendirme süreçlerinde sağlanan bu ileri düzey öngörü ve kişiselleştirme hem finansal kurumlar hem de müşteriler için kazan-kazan durumu oluşturacaktır.

Bu örnekler; verinin sadece bilgi sağlamakla kalmadığını, aynı zamanda finansal karar alma süreçlerini kişiselleştirerek ve optimize ederek nasıl güçlendirdiğini göstermektedir. Veri ekonomisi, finans sektöründe proaktif yaklaşımların benimsenmesine ve karar verme süreçlerinin daha güçlü temellere dayandırılmasına olanak tanımaktadır.

### Veriyi Anladığımızda, Geleceği Daha İyi Anlarız

Veri, modern dünyada inanılmaz bir güce sahiptir ve bilgiye dönüşmek için analiz edilmeyi bekleyen ham bir malzemedir. Veri bilimi ve istatistiksel analizler, bu ham maddeyi işleyerek anlamlı hikâyeler oluşturur. İster bir sağlık kriziyle başa çıkıyor olalım, ister spor dünyasında rekabet ediyor olalım, isterse günlük eğlencemizi kişiselleştiriyor olalım, veri her zaman

### Finansal kurumlar, dijital dönüşümün hızlandığı bu çağda, müşteri ilişkilerini derinleştirmek ve iş operasyonlarını optimize etmek için veri analitiğini giderek daha fazla kullanmaktadır

yanımızdadır. Ve bu, onun neden bu kadar önemli ve büyüleyici olduğunu gösterir.

Veriyi dikkatlice analiz ettiğimizde ve onu etkili bir şekilde görselleştirdiğimizde, “sadece sayılar”ın ötesine geçeriz. İnsanların hikâyelerini, toplumların dönüşümünü ve doğanın büyüleyici düzenini anlarız. Veriyi anladığımızda, dünyayı daha iyi anlarız ve geleceği şekillendirme gücüne sahip oluruz.

Günümüzde finans sektörü, sadece kâr elde etmekle kalmayıp aynı zamanda uzun vadeli sürdürülebilirlik ve etkin risk yönetimi stratejilerini benimsemek zorundadır. Ekonomik dalgalanmalar, regülasyon değişiklikleri ve teknolojik ilerlemeler gibi faktörler, finansal kuruluşların riskleri önceden belirleyip yönetebilme yeteneklerini kritik hâle getirmektedir. Bu bağlamda, risk odaklı satış stratejileri büyük bir önem kazanmaktadır.

## Risk Yönetimi ve Stratejileri Finansal Kuruluşlara Sürdürülebilir Bir Büyüme Yolu Sunar

Risk odaklı satış, finansal kuruluşların müşteri portföylerini dikkatle analiz ederek, potansiyel riskleri belirleyip yönetmelerine olanak sağlamaktadır. Bu strateji, yalnızca mevcut müşterilerin ihtiyaçlarını anlamakla kalmamaktadır, aynı zamanda potansiyel riskleri minimize ederek müşteri memnuniyetini ve sadakatini artırmaktadır. Risk yönetimi ve stratejileri ile satışın birleşimi, finansal kuruluşlara daha güvenli ve sürdürülebilir bir büyüme yolu sunmaktadır.

Bu nedenle, veriyi etkin bir şekilde kullanarak risk odaklı satış stratejileri geliştirmek, finans sektöründe başarılı olmanın anahtarlarından biridir. Bu yaklaşım, finansal kuruluşların sadece bugünkü başarılarını değil, aynı zamanda gelecekteki sürdürülebilirliklerini de garanti altına almaktadır.

### Risk Odaklı Satış Nedir?

Finans sektöründe risk odaklı satış stratejisi, finansal ürünlerin pazarlanması ve satış süreçlerinde potansiyel riskleri

önceden belirleyip bu riskleri etkin bir şekilde yönetmeyi amaçlamaktadır. Bu yaklaşım, finansal kuruluşların müşteri ilişkilerini güçlendirirken aynı zamanda operasyonel mükemmeliyetlerini artırmalarına olanak tanımaktadır. Örneğin; kredi riski, piyasa riski, likidite riski gibi faktörler önceden belirlenmekte ve buna göre ürün ve hizmetlerin sunumu planlanmaktadır. Bu strateji, finansal kuruluşların müşteri memnuniyetini artırarak müşteri sadakatini güçlendirmelerine yardımcı olmaktadır.

### Sürdürülebilirlik ve Finansal Kurum Stratejileri

Finans sektörü için sürdürülebilirlik, çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim alanlarında sorumlulukları yerine getirme yeteneği anlamına gelmektedir. Sürdürülebilir finansal kurumlar, çevresel etkileri azaltma, toplumsal sorumlulukları yerine getirme ve etik iş uygulamalarını teşvik etme gibi hedeflerle öne çıkmaktadır. Bu stratejiler, finansal kurumların uzun vadeli başarı sağlamalarına ve toplum üzerinde olumlu bir etki oluşturmalarına yardımcı olmaktadır. Örneğin, çevresel risklerin yönetimi için finansal ürünlerin çevresel etkileri değerlendirilmekte ve yeşil finansman gibi sürdürülebilirlik odaklı ürünler geliştirilmektedir.





### Risk Odaklı Satışın Sürdürülebilirlik ile Entegrasyonu

Risk odaklı satış stratejileri ile sürdürülebilirlik ilkeleri arasında güçlü bir entegrasyon bulunmaktadır. Finans sektörü, sürdürülebilirlik ilkelerini iş stratejilerine entegre ederek hem risk yönetimini güçlendirmekte hem de uzun vadeli değer oluşturma potansiyelini artırmaktadır. Örneğin, etik yatırım ürünleri ve yeşil kredi programları, finansal kuruluşların çevresel ve sosyal etkilerini azaltmalarına yardımcı olurken aynı zamanda müşteriye sunulan değeri artırmaktadır. Bu sayede, finansal kurumlar hem operasyonel riskleri azalmakta hem de sürdürülebilirlik hedeflerine katkıda bulunmaktadır.

### Risk Yönetimi, Rekabet Gücünü Arttırır

Özetlemek gerekirse finansal kurumlar, dijital dönüşümün hızlandığı bu çağda, müşteri ilişkilerini derinleştirmek ve iş operasyonlarını optimize etmek için veri analitiğini giderek daha fazla kullanmaktadır. Bu analizler, müşteri segmentasyonundan kişiselleştirilmiş hizmet sunumuna kadar geniş bir yelpazede stratejik avantajlar sağlamaktadır. Aynı zamanda, risk yönetimi ve strateji süreçlerini optimize etmeye ve finan-

sal hizmetlerin kalitesini artırmaya yönelik önemli girdiler sunmaktadır.

Veri analitiği, yapay zekâ ve makine öğrenmesi teknolojileri ile birleşerek finansal kurumların rekabet avantajlarını artırmaktadır. Geniş veri setlerini analiz ederek, müşteri segmentasyonunu daha hassas yapabilir ve böylece daha hedefli pazarlama stratejileri geliştirebilir. Yapay zekâ ve makine öğrenmesi algoritmaları, büyük veri setlerinden öngörülse modeller ve derin içgörüler çıkarma kapasitesine sahiptir. Bu teknolojiler, finansal kurumların karar alma süreçlerini hızlandırır ve daha doğru tahminler yapmalarına olanak tanır.

Finans sektöründe risk odaklı satış ve sürdürülebilirlik kavramları stratejik birer öneme sahiptir. Finansal kuruluşlar, kısa vadeli kâr odaklılığından uzaklaşıp uzun vadeli sürdürülebilirlik ve etkin risk yönetimi stratejilerini benimseyerek hem finansal istikrarlarını güçlendirir hem de toplumsal ve çevresel sorumluluklarını yerine getirir. Bu yaklaşım, finansal kurumların rekabet güçlerini artırmasının yanı sıra sürdürülebilir büyümeye yönelik liderlik rollerini güçlendirmelerine olanak sağlar.

# HİÇBİR BAŞARI, TESADÜF DEĞİLDİR

Müşterilerimizle doğru iletişimi kurup onları dinleyip ihtiyaçlarına en uygun çözümü sunarak sürecimizi yönetiyoruz



ORDU ŞUBE

**T**asarruf finansman sektörü; insanların hayallerine sınır çizmeden istedikleri eve ve araca kavuşmalarını sağlayan, bunu yaparken taksitlerine ve vadelerine de kendilerinin karar verdiği bir modelle faaliyetlerini sürdürüyor. Bu modelle kişiler, faiz maliyetine katlanmadan ve mevcut hayat standartlarını da düşürmeden finansmana erişebiliyor. Ayrıca sektör, pastadaki dilimini her geçen gün büyütürken ülke ekonomisine ciddi bir katma değer sağlıyor.

## Önceliğimiz, Müşteri Memnuniyeti

Ordu'da Fuzul'un, farklı kesimlerden kişilerin ihtiyaçlarını karşılayacak bir marka hâline geldiğini söyleyebilirim. Şubemizde en çok önemseydiğimiz konu, müşteri memnuniyeti müşterilerimizle kurduğumuz samimi bağla, her geçen gün büyüyen kocaman bir aile olduk. Şunu da belirtmek isterim ki kişilerin ev ve araç gibi önemli ihtiyaçlarına ulaşmalarına imkân tanıyan bir sektöre çalışıyor olmaktan dolayı gurur duyuyoruz.



Ordu Şube Müdürü  
**Yasemin Durur Hatipoğlu**

## Güven Esaslı Bir İş Yapıyoruz

Yaptığımız işin temeli güvene dayanıyor. Nasıl mutlu bir müşterinin geri dönüşü 10 mutlu müşteri oluyorsa güvensizlik de çığ gibi büyüyor. Dolayısıyla bizlere çok iş düşüyor. Müşterilerimizle doğru iletişimi kurup onları dinleyip ihtiyaçlarına en uygun çözümü sunarak sürecimizi yönetiyoruz.

## İstikrarlı Başarıların Arında Ciddi Bir Emek Oluyor

Hiçbir başarının tesadüf olmadığına inanıyorum. Her istikrarlı başarının arkasında mutlaka ciddi bir emek vardır. Bu başarının ardında ise güçlü bir ekip. Ordu Şubesi olarak birbirini aile olarak gören, birbiri için savaşan, dinleyen, öğreten, öğrenmeye istekli aynı

zamanda çok çalışkan ve mutlu bir ekibiz. Karşılıklı güven, iyi niyet ve fedakarlık ile tüm engelleri aşabileceğimize inanıyoruz. Az zamanda çok mesafe katettik ve büyüyerek ilerlemeye devam edeceğiz. Mutlu olmak, istekle çalışmayı sağlar bu da mutlu müşteriler getirir. Karşılıklı iyi niyet, empati ve fedakarlık ile başlanmayacak iş yoktur.

## FUZUL, TÜRKİYE’NİN DÖRT BİR YANINDA GÜVEN KAZANMAYI BAŞARDI

Fuzul, Türkiye’nin dört bir yanında insanların güvenini kazanmayı başarmış bir şirket ve bu da onun gücüne güç katıyor



SİİRT ŞUBE

**F**uzul olarak tamamen tasarrufa dayalı bir sistemle faaliyet gösteriyoruz ve insanların hayallerindeki ev ya da araçlarına en uygun maliyetle ulaşabilmesi adına çalışıyoruz. Üstelik bunu yaparken Türkiye ekonomisine de önemli katkılarımız oluyor, bundan da gurur duyuyoruz.

### Süreçlerin Tamamında Müşterilerimizin Yanındayız!

Tüm sektörlerde olduğu gibi tasarruf finansman sektöründe de müşteri memnuniyeti hayati öneme sahip. Telefonla ya da yüz yüze fark etmeksizin, tüm iletişimlerimizde müşterilerimizin en doğru bilgiye sahip olmalarını, sistemi tam manasıyla anlamalarını ve zihinlerinde soru işareti kalmamasını sağlamaya özen gösteriyoruz. Kayıt işlemlerinde de teslimat süreçlerinde de müşterilerimizin yanlarında oluyor ve her zaman desteğimizi gösteriyoruz. Onların mutlu olması, bizleri de ziyadesiyle mutlu ediyor. Bizler, günümüz ekonomik konjonktüründe müşterilerimizin verdiği taksitlerin ne denli kıymetli olduğunun bilincindeyiz. Onların teslimatlarını taahhüt ettiğimiz sürede verebilmek hususunda elimizden geleni fazlasıyla yapıyoruz ve başarılı da oluyoruz. Ayrıca memnun müşterilerimiz, yeni müşterilere de kapı aralamamızı sağlıyor.



Siirt Şube Müdürü  
**Kübra Çelik**

Öyle ki bulunduğumuz şehirde Fuzul ile ev ya da araçlarına finansman sağlayan kişilerin yakın çevreleri de sistemimize sıcak bakıyor. Fuzul, Türkiye’nin dört bir yanında insanların güvenini kazanmayı başarmış bir şirket ve bu da onun gücüne güç katıyor.

### Bizler Fuzul’ü Temsil Ediyoruz

Fuzul’ün güvenilirliği, onu temsil edenlerin özveriyle doğru orantılı. Bizler, kurumumuzu ne kadar iyi temsil edersek Fuzul’e olan güven algısını da o yönde perçinleniş oluyoruz. Tüm gayretimiz de bu yönde. Çünkü hâlihazırda Fuzul güvenilirliğini ispatlamış bir kurum ve biz bunu daha da artırmak adına müşterilerimizle olan ilişkimizi ve ilişkimizi en iyi şekilde sürdürüyoruz.

Ekip ruhu ile hiçbir hedef imkânsız değildir. Diğer yandan inanç ve dirayet verimliliği doğrudan etkiler, böylelikle de ekip daima en iyisi için güzel işler yapmaya odaklanır. Peki, ekip olarak bizleri en çok ne motive ediyor? Kesinlikle bizim en büyük motivasyon kaynağımız, teslimatlarını gerçekleştirerek hayallerine kavuşturduğumuz kişilerin gülen yüzleri... Onların mutluluğu, bizim gururumuz ve motivasyonumuz oluyor.

# OLUMLU MÜŞTERİ DENEYİMİ, EN ÖNEMLİ REFERANSIMIZ

Fuzul, bir yandan toplumun refah düzeyini artırırken diğer yandan da yastık altı birikimlerin ekonomiye kazandırılması ve cari açığın kapatılmasında aktif rol oynuyor



Ülkemizdeki tasarruf oranlarının artması noktasında önemli katkılar sunan tasarruf finansman sektörünün köklü şirketlerinden biri olan Fuzul, kurulduğu 1992 yılından bu yana yüz binlerce kişiye araç, konut ve çatılı iş yeri finansmanına erişim noktasında destek sağlamaktadır. Bir yandan toplumun refah düzeyini artırırken diğer yandan da yastık altı birikimlerin ekonomiye kazandırılması ve cari açığın kapatılmasında aktif rol oynamaktadır. Bizler de her bir adayın hayalini kurduğu yatırım enstrümanına ulaşması için kendilerine en uygun modeli sunuyor, sonrasında ise hayallerine kavuştukları anlara şahitlik ediyoruz.

## En Önemli Referansımız, Olumlu Müşteri Deneyimi

Satış ve hizmet sektöründe müşteri memnuniyeti, olmazsa olmazdır. Ayrıca süreçten memnun ayrılan her müşterinin, şirketin büyümesine en üst düzeyde katkı sağladığı yadsınamaz bir gerçektir. Bu bağlamda her çalışanın önceliği, müşteri memnuniyetidir. Olumlu müşteri deneyimi, en önemli referanstır. Ayrıca satış organizasyonlarında güven duygusu da oldukça önem taşıyan bir olgudur. Öyle ki tüketici, her zaman güven duyduğu ortamda bulunmayı ve



Bolu Şube Müdürü  
**Berat Bilke**

güvendiği bir ürünü satın almayı ister. Fuzul'e duyulan güvenin ise en başta çalışanın işine duyduğu saygıyla başladığını düşünüyorum. Bizler, bu güveni katılımcı adayına yaşatabilmek adına sektörümüzü, şirketimizi ve sistemimizi onlara doğru aktarmak zorundayız. Satış sonrası desteği de çok önemsiyoruz. Çünkü doğru bir satış sonrası destek şirkete olan güveni perçinliyor. Sürecin sonunda tahsisatın eksiksiz ve zamanında yapılması, tahsisatını alan katılımcının güven duygusunu çevresindekilere aktarmasıyla yeni bir döngüye girmiş oluyor.

## Birliktelik Beraberinde Başarı Getiriyor

Ekip ruhu, takım çalışmasını geliştiriyor. Kolektif hareket etmek birlikteliği, birliktelik ise beraberinde başarıyı getiriyor. Bunun yansımaları şubemizin başarısında görülebiliyor. Ekip ruhuna; kişinin çabasını, şirketine duyduğu güveni ve müşterilere sunduğu faydanın hazzını eklediğinde başarı kaçınılmaz oluyor. Ayrıca kişinin işini severek yapması ve insanlara faydalı olduğunu hissetmesi de başarıyı artırıcı bir etki oluşturuyor.

İnsanların hayallerine ortak olabilmek ve çalışanın refahını düşünen güçlü bir şirketin çatısı altında bulunmak motivasyonumuzun en önemli itici güçleri arasında yer alıyor.

## EN BÜYÜK MOTİVASYONUMUZ BAŞARIMIZ

İşimizin en keyifli yanı kişilerin hayallerine doğru giden yolda onlara eşlik edebiliyor olmak. Hele ki onların hayallerine ulaştığını görmek bizler için paha biçilmez



**T**ürkiye ekonomisinin önemli çarklarından biri olan tasarruf finansman sektöründe faaliyet gösteren şirketimiz Fuzul ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Şunu net bir şekilde ifade edebilirim ki tasarruf finansman sektörü, her koşulda en uygun maliyetli finansmanı sağlayarak kişilerin ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmasına olanak sunuyor. Tasarruf finansman sektörünün yüzde 100 büyüdüğü ve 30 milyarı aştığı bir dönemde burada aktif rol oynamak bizler için çok kıymetli. Bu süreçte şirketimiz de pazar payını büyütüyor ve dijitalleşmeye tüm hızıyla devam ediyor. Bizler ise söz konusu büyüme ivmesini sürdürmek ve pazarımızı daha da genişletmek adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz. En büyük motivasyonumuz da başarımız.

### Ekonomik Büyüme Katkı Sunuyoruz

Şubemizin olduğu İstanbul, büyük bir metropol ve burada yaşayanların en büyük derdi ne yazık ki kira... Fuzul olarak biz tam da bu soruna merhem oluyoruz diyebilirim. Hem tasarrufu teşvik ediyor hem kişilerin en temel ihtiyaçlarından olan barınma ve araç gereksinimlerini karşılamasına vesile oluyor hem de yastık altı birikimlerin ekonomiye kazandırıl-



Güngören Şube  
Müdürü  
**Akın Özel**

masını sağlayarak ekonomik büyüme katkı sunuyoruz.

### Tek Hedefimiz: Müşteri Memnuniyeti

Tek hedefimizin müşteri memnuniyeti olduğunu söyleyebilirim. Bizler gerçekleştirdiğimiz teslimatlarla müşteri memnuniyetini maksimum düzeye çıkararak Fuzul'ün güven algısını güçlendirmeye devam edeceğiz. 30 yılı aşkın süredir yüz binlerce kişiye gerçekleştirdiğimiz teslimatlarımızla güçlü adımlarla ilerliyoruz. "Geçmişimiz, geleceğimizin aynasıdır." diyerek teslimatlarımızı sürdürüyoruz. İşimizin en keyifli yanı ise kişilerin hayallerine doğru giden yolda onlara eşlik edebiliyor olmak. Hele ki onların hayallerine ulaştığını görmek bizler için paha biçilmez. Takım olmak ve ekip ruhu, bizim için olmazsa olmaz diyebilirim. Ekip arkadaşlarımızın her birinin eğitimleri ve bilgi birikimlerini çok önemsiyoruz. Çalışma arkadaşlarımıza gerekli eğitimleri verip sunum tekniklerini öğretiyor ve onları sektörümüzü en doğru şekilde tanıtmaya hazır hâle getiriyoruz. Öğrenmenin sonu yok. Bu bağlamda biz hem kişisel gelişime hem de şirket içi eğitimlere önem veriyoruz. Kendimizi sürekli yenileyerek ve geliştirerek yolumuza devam ediyoruz.

## KURUM İÇİ GİRİŞİMCİLİK İÇİN 5 ADIM

**Hayat gerçekten çok hızlı akıp gidiyor. Planlanmadan, ara sıra Z raporu alınmadan yaşanan, bir gayesi olmayan bir hayat yaşamaya değer bir hayat sayılmasa gerek**



Ömer Ekinci

**B**u yazımı, çok değerli Fuzul ailesi için tam da 40 yaşına girdiğim saatlerde yazıyorum. Benim için çok değerli bir ailenin, ülkemiz için çok değerli bir şirketler topluluğunun çalışanlarına, paydaşlarına, müşterilerine ulaşan bu yazımı bir mektup kabul edin lütfen.

14 yaşında çalışmaya başlamış, 18 yaşında kurumsal hayata kendi şirketi ile atılmış, o günden bu yana, yani 26 yıldır çalışma hayatının içinde olan biriyim. Sektörüm gereği de küçük, büyük demeden her ölçekte şirketin iş süreçlerini iyileştirme sırasında röntgenini çekme fırsatı buldum.

Kırk yaş gözüyle kurumsal girişimciliği, kurumda ve kurumla mutlu ve başarılı olabilmeyi anlatmak istiyorum sizlere.

Öncelikle hayat gerçekten çok hızlı akıp gidiyor. Planlanmadan, ara sıra Z raporu alınmadan yaşanan, bir gayesi olmayan bir hayat yaşamaya değer bir hayat sayılmasagerek. Biz bu hayata "Sabah işe koş, işte günlük rutinlerini tamam-

la, ne işine ne kendine dünden farklı bir şey katmadan mesaiyi doldur ve koşu koşu eve git, TV'yi aç, izlerken uyuya kal ve ertesi gün tekrar aynı şeyi yaşa" gibi bir döngü için gelmedik ki.

### Neden Bu Sirkülasyonun İçine Kaybolduk?

Peki, iki paragraf önce bahsettiğim sirkülasyon için gelmediyse ne için geldik? Ya da neden bu sirkülasyonun içinde kaybolduk?

Muhammed Ali'ye atfedilen çok güzel bir söz var, "Günleri sayma, sayılmaya değer günler yaşa". Elbette Muhammed Ali'nin bu sözün ilham kaynağı da hepimizin ilham kaynağı olan Peygamberimiz Hz. Muhammed (SAV)'in "İki günü eşit olan ziyandadır." sözü. İşte bu söz birçok sorunun cevabı.

İşte kurumunuzda hem başarılı hem de mutlu olmak için bazı öneriler:

## Kişisel Bir Plana Sahip Olun

Rotası olmayan bir gemiye, hiçbir rüzgâr yardım edemez. Hiçbir koşucu, bitiş çizgisi olmayan, sonu belirsiz bir yarışta koşmaz. Çünkü aslolan hedefe varmaktır. “Benim bu şirkette misyonum, vizyonum nedir?”, “Benim bu şirkete, bugün ve yarın katacağlarım nelerdir?”, “Benim bu şirketten alacaklarım, öğreneceklerim nelerdir?” ve en önemlisi “Ben kaç yıl bu şirkette kalacağım?”

Elbette ki yolculuk sırasında planlar değişebilir. Elbette ki sapmalar olacaktır. Ama elinizde bir rota olduğu takdirde hem şirketiniz hem de siz o belirlediğiniz süreyi en iyi şekilde, en verimli geçirmenin yollarını ararsınız. Bu da verimliliği getirir.

## Kariyer Değil Gelişim Planı

“Bu yıl şu pozisyundayım, seneye bu pozisyona terfi almalıyım.” düşüncesi de yine Amerikan kültürünün bize dayattığı kariyerist bir yaklaşım. Bu yükseliş trendinin planlanması kolay değildir. Üstelik tek değişken de siz değilsinizdir. Bu durumda sonucun sizi üzmesi olasıdır.

Ama kariyer yerine, gelişim planı yaparsanız tek rakibiniz kendiniz olursunuz. “Bu yıl şu alanı öğreneceğim, seneye bu konuda derinleşeceğim, sonraki yıl şu bölgeyle ilişkilerimi güçlendireceğim.” diye bakarsanız 100 birimlik bir gelişim hedefi, sizi her zaman 100’e götürmese de en kötü ihtimalle 70’e, 80’e götürecektir. Bu bakış açısıyla terfi hedef değil, sadece hedefin bir sonucuna dönüşür.

## Empati

Çalışan iken yönetimle, yöneticiyken de çalışanla empati yapmak teoride kolay, pratikte zor meselelerden biri. Hele hele yönetimin çalışanla empati kurması daha çok beklenen bir durum. Zira her yönetici bir şekilde altlardan gelmiştir. Ama bir yere çıktığında merdiveni de yukarı çekme ve arkasındakileri yukarı çektirmeme gibi alışkanlıklar maalesef empati yoksunluğundan kaynaklanıyor. Oysa iki tarafın da empatiyle baktığı bir yapıda; çalışan artık sadece çalışan değil, şirketin bir kurumsal girişimcisidir.

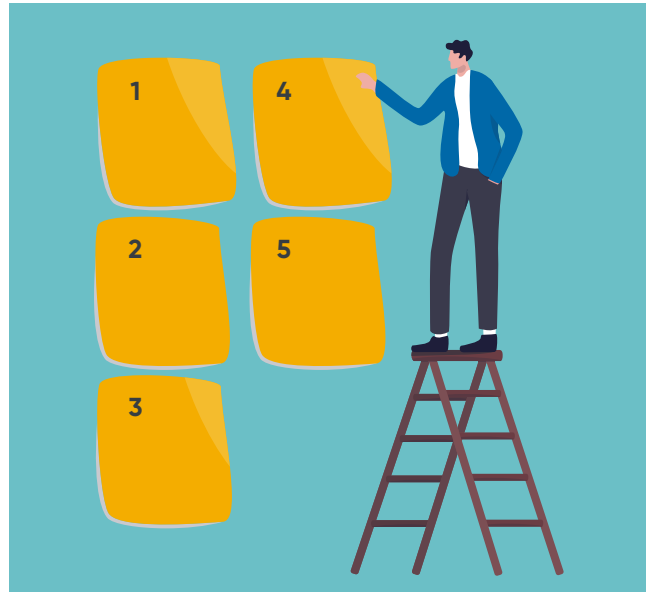
## Geri Bildirim

Geri bildirim de geliştirmemiz gereken bir alan. Bizde ast üstüne ya da üst astına bir olumsuz geri bildirim verdiğinde bunu çoğunlukla kişisel algılıyoruz. Yaptığımız iş beğenilmediğinde “Tabii, yöneticim beni sevmiyor, benden hoşlanmıyor, o yüzden beğenmedi.” ya da “Yerimde gözü var, o yüzden yönetim tarzımı beğenmiyor.” gibi yaklaşımlar sergileyebiliyoruz. Batılılar bu konuyu çözmüşler, işle ilgili toplantı sırasında kıran kırana çarpışırken toplantı biter bitmez birlikte yemeğe gidip eğleniyorlar. Çünkü o söylenenlerin, eleştirilerin kişilerin şahsına yönelik olmadığını bilincindedeler. Geri bildirim hem almak hem vermek şirkete de kendinize de çok büyük katkı sağlayacaktır.

## Düşünmek

Birçok âlim, birçok düşünür bunun altını çiziyor. Bol bol yalnız başınıza yürüyün, ya da günde 15 dakika bile olsa hiçbir şey yapmadan, konsantre olarak düşünün. “Ben olsaydım nasıl yapardım, nasıl yönetirdim, daha iyi nasıl yaparım, neleri daha farklı yapabilirim.” sorularını sormak, tefekkür etmek sizi olgunlaştırır, bir sonraki hâlinize sizi taşır.

Başka sayılarda, başka vesilelerle görüşmek dileğiyle.



## RÜYA TAKIM: BİZİM ÇOCUKLAR

Türk Millî Takımı, Euro 2024'te turnuvanın en büyük sürprizlerinden biri olarak hatırlanacak



Umut Çelik

**F**utbolsever bir gazeteci olarak Millî Takımımızın Euro 2024'teki tüm maçlarını Almanya'da takip etme fırsatım oldu. Öncelikle Türkiye'nin turnuvalardaki tarihsel gelişimini yakından inceleyelim.

Türk A Millî Futbol Takımı'nın ilk büyük turnuva katılımı 1954 Dünya Kupası. Biraz o dönemde çıkan yetenekli oyuncuların artışı, biraz da şans faktörüyle gruptaki Güney Kore'yi 7-0 yenerek ilk galibiyetimizi aldığımız ancak grupta elendiğimiz bir turnuva.

Ondan sonraki turnuvarımız: 1996 Avrupa Şampiyonası, yani 42 yıl sonrası. Zorlu grupta 0 puan ve 0 gol. Hem Piontek'in öncülüğünde inşa edilmekte olan oyuncu kadrosunun gelişimi hem de Sovyetler ve Yugoslavya'nın dağılışının ardından iki güçlü futbol ülkesinin yerine daha küçük çaplı ve daha dış geçirilebilir ülke millî takımlarının artışı.

Millî takımın sonraki turnuvası: Euro 2000. Avrupa şampiyonaları tarihimizdeki ilk galibiyet (2-0 Belçika), gruptan çıkma

çıkış ve ilk eleme turlarında çeyrek finalde Portekiz'e elenme. Aradaki Dünya Kupası'na gidilememiş olsa da net bir ilerleme ve gelişim söz konusu.

2002 Dünya Kupası: Grupta Çin'i mağlup ederek son maçta gruptan çıkma, son 16'da ev sahiplerinden Japonya'ya karşı alınan galibiyet ve çeyrek finalde Senegal karşısında İlhan Mansız'ın altın golüyle yarı final başarısı. Yarı finalde Brezilya mağlubiyeti, üçüncülük maçında diğer ev sahibi Güney Kore karşısında kazanılan üçüncülük maçı.

Koskoca Dünya Kupası Üçüncüsü Türkiye'nin katıldığı bir sonraki turnuva ise altı sene sonrası: Euro 2008. Grupta önce İsviçre sonra Çek Cumhuriyeti karşısında müthiş geri dönüşler ve 90+'da gelen galibiyet gollerıyla gruptan çıkma.

Çeyrek finalde iyi bir genç jenerasyon yakalamış Hırvatistan karşısında iyi oynanmayan ama bir şekilde tutunulan maçta 119'da yenen gol ve hemen sonrasında Avrupa Şampiyonaları tarihinin en büyük mucizelerinden biri daha: Semih Şentürk.



Yarı finalde Almanya karşısında turnuvada oynadığımız en iyi futbol ama son dakikada yenilen golle turnuvadan elenme. Avrupa'nın en iyi dört takımı arasına giren Türkiye ne hikmetse sonraki turnuvasına ancak sekiz sene sonra Avrupa Şampiyonalarındaki takım sayısı 16'dan 24'e çıkarıldığı için yine son maçta ve yine mucizevi bir son dakika golüyle katılıyor. Euro 2020 ve yine büyük hayaller. Hem de öyle hayaller ki yarı final garantisi de işte finale çıkar mıyız, çıkmaz mıyız düşünceleri falan. Sonuç ise fiyasko.

### Turnuvanın En İyi İki Takımından Biri: Türk Millî Takımıydı

Türk Millî Takımı, Euro 2024'te turnuvanın en büyük sürprizlerinden biri olarak hatırlanacak.

Turnuvanın bana göre iki iyi takımı vardı. Biri finalist İspanya, diğeri de biz. Biraz tecrübesizlik biraz da teknik direktör beceriksizliğiyle erken veda ettik turnuvaya. 2026 Dünya Kupası ve Euro 2028'de iyi bir hocayla özellikle bu hoca Türk olursa başarılı olacağımıza inanıyorum.

Ayrıca Filistin konusunda ikiyüzlülük yapan Avrupalı ülkelerden farklı olan İspanya'nın kazanması da manidar oldu.

Kendi Millî Takımımız açısından böyle bir turnuva yakalayabilir miyiz bilmiyorum. 2004 Yunanistan şampiyonluğu gibi sürpriz yapabiliydik, ama yanlış bir yönetim anlayışımız olduğu için elimizden kaçırdık desem yeridir. Kapan-çık taktiğiyle anca çeyrek yapabiliydik. Cesaretli olsaydık finalde İngiltere'nin yerinde biz olabilirdik.

### Yeni Jenerasyon Umut Verici

Oyuncu bazında gidecek olursak bu takımın bu seviyeler çıkması müthiş bir şey. Bunu hocaya bağlamamak, hocanın eksikleri ve hatalarına rağmen hakkını vermemek nankörlük olur. Üstelik bu takımın büyük bir çoğunluğu ilk defa buralarda oynadı ve bunda da çeyrek final yaptı.

Çok değil bir sene öncesinde de vardı bu çocuklar, o zaman herkese "Türkiye Euro 2024'te çeyrek final yapacak kabul ediyor musunuz?" deseler herkes imza atardı. Yapılabilirliği gösterdiler, daha fazlasını hayal ettirdiler diye neden olmadı demek haksızlık olur.

Biz maalesef turnuvalara çok fazla katılamayan, katıldığında ne yapacağı hiç belli olmayan bir takımımız. Ancak bu jenerasyonla ilk turnuvaya katılıp çeyrek final yapmak ilerisi için harika bir umut kapısı. Hepsinin yüreğine, emeğine sağlık. Tam 16 yıl sonra bu ülkeye bir turnuva heyecanı yaşattınız, bütün küskünleri Millî Takım'ın etrafında topladınız. Eksikliğiyle hatasıyla günahı ve sevabıyla hocasından masörüne, kaptanından en çaylağına kadar ayağınıza ve yüreğinize sağlık Bizim Çocuklar.

### Eksikliğiyle hatasıyla günahı ve sevabıyla hocasından masörüne, kaptanından en çaylağına kadar ayağınıza ve yüreğinize sağlık Bizim Çocuklar



# İŞ HAYATINA ADIM ATTIĞIM İLK ŞİRKET OLAN FUZUL'DEN EMEKLİ DE OLDUM

**Fuzul'ü, Akbal ailesini ve işimi o kadar çok sevdim ki hiçbir zaman bırakmayı, farklı bir şirkete geçmeyi aklımın ucundan bile geçirmediğim**



Fuzul Holding Finans Müdürü  
**Sadık Boyraz**

**F**uzul ile yolum, 1995 yılının Şubat ayında askerliğimi tamamlayıp iş hayatına atılmayı planladığım esnada kesişti. 29 yıl önce Fuzul'ün muhasebe bölümünde çalışmaya başladım, şu an ise Fuzul Holding Finans Müdürü olarak devam ediyorum. Şöyle de bir detay var: İş hayatına adım attığım ilk şirket olan Fuzul'den emekli de oldum.

## **Fuzul'ün Gelişimine Şahitlik Etmekten Her Zaman Gurur Duydum**

Ben işe başladığım ilk yıllarda kişilerin ekonomik güçlerini bir araya getirerek araç sahibi olmalarına imkân sağlıyorduk. Fuzul, o zaman piyasaya verdiği güvenle kişilerin güvenini kazanan ve herhangi bir teminat olmaksızın parasını yatırdığını bir şirket hâline geldi. Teslimatlarını alan kişiler arttıkça onlar Fuzul'e referans oldular ve şirketimiz büyüdü. Daha sonra inşaat sektörüne adım atıldı, ciddi bir tevaccüh oldu. Bu sefer sağlam ve güvenilir konutlarda oturmak isteyen kişiler bizi tercih etmeye başladı. Derken alışveriş merkezi projemiz oldu. Sonrasında farklı pek çok sektörde faaliyet gösteren şirketlerimiz olmaya başladı. Yer aldığımız sektörlerin her birinde en iyisi olmak adına çalışmalar gerçekleştirilmeye başladık. Fuzul, bugün her

bir şirketi birbirinden önemli projelere imza atan başarılı bir holding konumuna geldi. Bu gelişimin her anına şahit olmak da benim için hem keyifli hem de gurur verici oldu.

## **Fuzul'ü Kendi Şirketim Gibi Benimsedim**

Fuzul ile olan ilişkimi, "uzun soluklu bir hikâye" olarak tanımlayabilirim. Fuzul'ü, Akbal ailesini ve işimi o kadar çok sevdim ki hiçbir zaman bırakmayı, farklı bir şirkete geçmeyi aklımın ucundan bile geçirmediğim. Tabii o zamanlar, bu kadar uzun soluklu bir hikâyem olacağını öngörememiştim. Ama oldu, iyi ki de oldu. Bana kalırsa bunun sırrı; sabır, güven ve aidiyet duygusunda saklı... Ben Fuzul'ü ilk günden beri kendi şirketim gibi benimsedim. Hiçbir zaman mesai mefhumum olmadı, hâlâ daha da yok. İşim ne zaman biterse o zaman çıkmayı kendime prensip edindim, benim iş disiplini ve iş ahlakım bunu gerektiriyor. Burada o kadar uzun yıllar geçirdim ki Fuzul, tabiri caizse benim için bir yaşam biçimi hâline aldı. Akbal ailesinin de bendeki yeri müstesna... Onlara karşı olan duygularımı ifade etmekte güçlük çekiyorum. Öyle ki onlarla yolumun kesişmesi ve Fuzul'de çalışmaya başlamam hayatımın dönüm noktası oldu.

### Akbal Ailesine Müteşekkirim

Genelde büyük şirketlerde çalışanların patronlarına ulaşmaları, onlarla sohbet etme imkânları pek olmaz. Ama Fuzul çalışanları; Mahmut Akbal'a da Eyüp Akbal'a da Zeki Akbal'a da her zaman ulaşabilir durumdadır. Hâl böyle olunca da ister istemez, aile gibi oluyorsunuz ve karşılıklı olarak birbirinizi seviyorsunuz. Sevginin yanı sıra saygı da olunca uzun yıllar süren ilişkiler oluşuyor. Çalışanlar olarak bizler, patronlarımızdan çok memnunuz. Allah her birinden razı olsun. Kendi imkânlarından bizleri de istifade ettirmeye çalışıyor olmaları çok kıymetli. Umre'ye gittiğimizde bize evlerini açtılar, ya da bizleri teknelerine gönderebiliyorlar. Patronlar, kolay kolay böyle tasarruflarda bulunmazlar. Ben kendilerine müteşekkirim.

### Çalıştığının Karşılığını Alınca Aidiyet Duygusu da Perçinleniyor

Bundan 29 yıl önceye geri gidince görüyorum ki aslında ben Fuzul ile birlikte büyüdüğümü söyleyebilirim. Bu arada şirket büyüdükçe, bize kattığı değerler de oldu. Bizler çalışanlar olarak da hem maddi hem de manevi olarak büyüdüğümüzü rahatlıkla ifade edebilirim. İnsan çalıştığının karşılığını da görünce aidiyet duygusu daha da perçinleniyor.

### Tebessümü Yüzümüzden Eksik Etmemeliyiz

Çeyrek asrı aşkın bir süredir Fuzul'de çalışan biri olarak yeni çalışma arkadaşlarıma birkaç tavsiyede bulunmak isterim. Öncelikle şunun altını çizmeliyim ki bizler için müşteri memnuniyeti her daim çok önemli. Şirket adına verdiğimiz sözlerini yerine getirmek en önemli şiarımız olmalı. Bizler verdiğimiz sözleri tutacağız ki bizlere güvensinler. Fuzul, güven esaslı bir şirket ve yıllarcailmekilmek inşa ettiğimiz bu güven algısına zarar veremeyiz, vermemeliyiz. İkinci en önemli konu ise tebessüm. Bizler hem çalışma arkadaşlarımıza hem de müşterilerimize karşı tebessümü, yüzümüzden eksik etmemeliyiz. Örneğin; ben insanlara hüsünzan ile yaklaşıyorum. Kimseye ayırt etmiyorum, kimseye mesafe koymuyorum. Böyle olunca birlikte çalıştığınız kişiler de sizi bir abi gibi görüyorlar. Bu da iş ortamında huzuru beraberinde getiriyor. Hepimizin amacı, şirketimizi ileriye doğru götürmek ise herkes elinden gelenin en iyisini yapmalı kanaatindeyim.

### Fuzul, bugün her bir şirketi birbirinden önemli projelere imza atan başarılı bir holding konumuna geldi



## MOHS CERRAHİSİ:

# DERİ KANSERİNİN ALTIN STANDART TEDAVİSİ

Deri kanseri kişilere uygulanan özel bir cerrahi prosedür olan Mohs cerrahisi, deri kanserinin en etkili tedavisi olarak biliniyor. Mohs cerrahisi için özellikle derin ve karmaşık lezyonlara sahip hastalar için "Deri kanserinin altın standart tedavisi" demek mümkün



Acıbadem Taksim Hastanesi  
Dermatolog Dr. Ömer Gezdur

**G**üneş maruziyetinin deri kanseri riskini artırdığına dair birçok bilimsel kanıt bulunuyor. Bu durum, özellikle kişinin uzun süreli ve düzensiz şekilde güneşe maruz kalması ile ilişkilidir. Öyle ki güneş ışığının içerdiği ultraviyole (UV) radyasyonu, deri hücrelerinde DNA hasarına neden olabiliyor. Bu hasar da deri kanseri gelişimine yol açabilen mutasyonlara sebebiyet veriyor.

### SPF 50 Koruyucular, Tercih Edilmeli ve Uygulanmalı

Deri kanserleri; melanom, bazal hücreli karsinom ve skuamöz hücreli karsinom gibi farklı tiplerde olabiliyor. Bu kanser türlerinin çoğu, genelde güneşe maruz kalma geçmişi ile ilişkilidir. Özellikle uzun süreli güneşe maruz kalma, küçüklükte geçirilen güneş yanıkları ve solaryum kullanımı cilt kanseri riskini artı-

rabiliyor. Bu nedenle de cilt kanserinden korunmak için güneşe maruz kalmayı sınırlamak ve güneşten koruyucu kremler kullanmak oldukça mühim. SPF 50 koruyucuların tercih edilmesi ve düzenli olarak uygulanması büyük önem taşıyor. Ayrıca gölgede kalmak, şapka ve güneş gözlüğü kullanmak da deri kanseri riskini azaltmaya yardımcı olan detaylar olarak karşımıza çıkıyor.

### Erken Teşhis Hayati Öneme Sahip

Tüm kanser türlerinde olduğu gibi cilt kanserinde de erken teşhisin hayati bir önemi bulunuyor. Vücutlarının herhangi bir yerinde şüpheli bir leke, ben veya döküntüde değişiklik fark eden kişilerin, mutlaka bir dermatoloğa gitmeleri gerekiyor. Erken teşhis edilen cilt kanserinin tedavi edilme olasılığı yükseliyor

## Yüksek başarı oranına sahip olması, dokuyu maksimum düzeyde koruması ve bilhassa karmaşık vakalara uygunluğu Mohs cerrahisinin tercih edilmesine yol açan özellikleri arasında yer alıyor

ve komplikasyon riski de azalıyor. Dolayısıyla da düzenli ben muayeneleri ve deri değişiklikleri takibi, cilt sağlığı açısından büyük önem taşıyor.

### Cilt Kanseri Tedavisi: Mohs Cerrahisi

Deri kanseri kişilere uygulanan özel bir cerrahi prosedür olan Mohs cerrahisi, deri kanserinin en etkili tedavisi olarak biliniyor. Mohs cerrahisi için özellikle derin ve karmaşık lezyonlara sahip hastalar için “Deri kanserinin altın standart tedavisi” demek mümkün. Bu tedavi ismini, yöntemi geliştiren Dr. Frederic Mohs’dan alıyor. Mohs cerrahisiyle Non-Melanom deri kanserlerinde lokal anestezi eşliğinde kanserli doku adım adım çıkartılıyor. Bu işlem esnasında sağlam cilt dokusuna zarar verilmeyen kanserli dokunun çıkarılmasına odaklanılıyor. Bu da cerraha, kanserli hücrelerin tamamının temizlendiğinden emin olma fırsatı veriyor.

### Mohs Cerrahisi, Neden Tercih Ediliyor?

Yüksek başarı oranına sahip olması, dokuyu maksimum düzeyde koruması ve bilhassa karmaşık vakalara uygunluğu

Mohs cerrahisinin tercih edilmesine yol açan özellikleri arasında yer alıyor.

### Yüksek Başarı Oranı

Mohs cerrahisi, diğer tedavi seçeneklerine göre deri kanseri tedavisinde daha yüksek bir başarı oranına sahiptir. Kanserli hücrelerin tamamının çıkarılması, nüks riskini minimize eder.

### Maksimum Doku Koruma

Mohs cerrahisi, sağlam cilt dokusuna zarar vermeden kanserli dokuyu çıkarmayı hedefler. Bu, tedavi sonrası minimal iz bırakma olasılığını artırır.

### Karmaşık Vakalara Uygunudur

Deri kanserinin derin, büyük veya yüz, burun, saçlı deri, kulak, göz kapağı ya da el, parmaklar gibi estetik olarak hassas ve dokusu kısıtlı bölgelerde bulunması durumunda, standart eksizyon sonrası nüks ve cerrahi sınırların temizlenmesi gereken durumlarda Mohs cerrahisi özellikle tercih edilir.

### Mohs Cerrahisi, Etkili ve Güvenilirdir

Mohs cerrahisi, deri kanseri tedavisinde etkili ve güvenilir bir seçenektir. Ancak her hasta ve durum farklıdır. Bu nedenle tedavi seçenekleri için deri kanserinde uzmanlaşmış bir dermatologdan profesyonel tavsiye almak önemlidir. Erken teşhis ve uygun tedavi deri kanserlerinin başarılı bir şekilde tedavi edilmesinde önemli rol oynar.



## GENÇLERDEN BİZE DÖRT TERS KÖŞE

İçinde buldukları hayat şartlarına ve çevrelerine adapte olan, kendini inşa etmek için elinden geleni yapan gençlerle aynı havayı soluyoruz. Onlara iş hayatında bir şeyler öğretirken biz de onlardan hayata dair bir şeyler öğrenirsek ne mutlu bize



Alametifarika Stratejik Planlama Direktörü

**Berra Katlav**

**G**enç denince aklınıza ne geliyor? TikTok'ta tuhaf videolar çeken, saç kesimine anlam veremediğiniz, dinlediği müzisyenlerden hiç haberdar olmadığınız birisi mi? İş dünyasının içindeki insanlar olarak çoğumuz genç denince bu tiplmeyi canlandırıyoruz gözümüzde. Hâlbuki bu yaş aralığı gerçekten ilginç. 23 yaşında olup şirket sahibi olan da var, hayatında resmî belgeye imza atmamış olan da. Çocuk sahibi olan da var, hiç ilişkisi olmamış olan da. Çok ihtimalli bir yaş aralığı. Yine de -en uç ekonomik ve sosyal koşullara sahip olanları saymazsak- bugün Türkiye'de genç olan herkesin bazı ortak noktaları var. Bugün bu ortak noktalar arasından "ters köşe" denecek kadar şartırtıcı olanları yazacağım. Okurken ilk etapta sorgulayacak olabilirsiniz, fakat düşündükçe içlerinde yeğeninizi bulacağınıza eminim.

### Gençler, Aileleriyle Oldukça İyi Geçiniyorlar

Mesela normalde gençlik tanımını, aile ile çatışma üzerinden yapabiliydik. Genç olmanın biyolojik bir karşılığı bu. Fakat bugün ülkemizdeki gençler, aileleriyle oldukça iyi geçiniyor-

lar! Ipsos'un Z kuşağını anlamaya dair yaptığı araştırmaya göre, Türkiye'de her 10 gençten 7'si aileyle ilişkilerinin iyi olduğunu söylüyor. Zihnimizdeki aileyle tartışan, kapıları çarpıp çıkan gençlik hâli sandığımız kadar yok. Elbette bir üst kuşakla değerler çatışması bâki. Fakat bugünün gençleri ılımlı olmayı öğrenmiş. Ekonomik koşullar gereği kendi bağımsızlıklarını elde etmek için acele etmiyor, aile evinde maddi olarak güvende hissediyorlar. Konda'nın yaptığı "İkinci Yüzyılın Eşiğinde Toplumsal Değerler ve Gençlik" adlı araştırmaya göre, çalışan gençlerin oranı yüzde 36. Üçte ikisi maddi olarak ailelerine bağımlı. Yine de aralarındaki ilişki sadece sığınmacı-sığınak ilişkisi değil. Gençler evde daha fazla vakit geçirdikçe, ilişki sosyal boyut da kazanıyor. TV'de en çok izlenen yarışmayı salonunda birlikte oturup izliyorlar. Gencin elindeki telefonunda Tik Tok açık olduğu sürece odasına saklanmasına gerek kalmıyor. Ayrıca Y jenerasyonu mensubu ebeveynler, gençlerle sorunları hakkında daha fazla konuşan bir ebeveynlik yapıyor. Bu da aralarındaki ilişkiyi güçlendiriyor.

### Gençler Bugün Evlerde Sosyalleşiyor

İkinci ters köşe, sosyal hayatlarıyla ilgili. ChatGPT'ye "Gençlerin arkadaşlarıyla vakit geçirdiği bir resim yapar mısın?" dediğimde verdiği resimler, dışarıda toplaşmış bir grup gençten oluşuyordu. Hâlbuki gençler bugün evlerde sosyalleşiyor. Her gün kafede vakit geçirmek pahalı. Evde de aynı ortamı oluşturabiliyorlar. Hatta bunun için evlere alınan kahve aksesuarları, evlerde takılmak için oluşturulan oturma köşeleri ya da TikTok için çekim yapma alanları da gençlerin evlerini kendilerine göre dönüştürdüğünün göstergesi. Evden bir an önce kaçmak isteyen değil, evlerini dekore eden gençler... Tabii bu, eve kapandıkları anlamına gelmiyor. Ev ortamını dışarıya, parklara, pikniklere taşıdıklarını da gözlemliyoruz. Özellikle parklar, kütüphaneler ve piknik alanları onların ikinci evleri olmuş durumda.

### Gençlerin Sohbet Konularından Biri de Para

Üçüncü ters köşe, parayla ilişkilerinden geliyor. Bugünkü gençler çok erken yaşta para pul hesabı yapmak zorunda kalıyorlar. Arkadaşlarla buluştuklarındaki sohbet konularından biri, para. Bu durum; onları kısa yoldan paralarını değerlendirmeye, uyanıkça yatırım yöntemlerine, kripto paralara yönlendiriyor. Yeniliğe bu kadar açık olmayanlar ise ilk maaşını aldıktan sonra altın gibi daha geleneksel yöntemlerle kenara para atmaya çalışıyor.

### Z Jenerasyonu Yüksek Sağlık Bilincine Sahip

Son ters köşe ise yaşam biçimlerinden gelsin. Z jenerasyonu, bir üst nesle kıyasla daha yüksek sağlık bilincine sahip. Ipsos'un Z kuşağı araştırmasına göre, 10 gençten 8'i dönem dönem spor yaptığını söylüyor. Sağlıklı beslenme de hayatlarında önemli yer tutan kavramlardan. Her ne kadar bu veriler sevindirici gibi görünse de derinlere inince motivasyonun fiziksel görünüm ve güzellik kaygısı olduğu ortaya çıkıyor. Çevrelerinde kabul görmek ve beğenilmek onlar için çok önemli, ne yazık ki dış görünüş bu doğrultuda bir kriter. Her 4 genç kadından 1'i estetik yaptırmayı düşünüyor. Bu da sosyal medyanın ve acımasız linç kültürünün gençler üzerindeki olumsuz etkisini gözler önüne seriyor.

Bugünkü gençlerin toplumsal sorunlara daha duyarlı olduğunu, bireysel farklılıklara daha açık olduğunu biliyoruz. Bu dört ters köşeyi de bu bağlamda düşündüğümüzde, gençlerin bize "adapte olarak hayatta kalma" dersi verdiğini söyleyebiliriz. İçinde buldukları hayat şartlarına ve çevrelerine adapte olan, kendini inşa etmek için elinden geleni yapan gençlerle aynı havayı soluyoruz. Onlara iş hayatında bir şeyler öğretirken biz de onlardan hayata dair bir şeyler öğrenirsek ne mutlu bize.

**Her 4 genç kadından 1'i estetik yaptırmayı düşünüyor. Bu da sosyal medyanın ve acımasız linç kültürünün gençler üzerindeki olumsuz etkisini gözler önüne seriyor**



## SOSYAL MEDYA

# NEREYE KOŞUYOR?

Sosyal medya olmadan neredeyse adım atmadığımız çağdayız. Ama sosyal medya da sabit, betonarme bir alan değil. Sürekli değişim içinde...



Gagarin İstanbul Ajans Başkanı  
**Utku Yasavul**

**B**ugün sosyal medyasız bir hayat düşünemiyoruz, öyle değil mi? Arkadaşlarımızla, ailemizle Whatsapp üzerinden yazışıyoruz ya da konuşuyoruz, Instagram günümüzün önemli bir bölümünü alıyor. Eşimizi dostumuzu, fenomenleri falan hep “İnsta”dan takip ediyoruz. İş network’ümüz için ise LinkedIn var; iş buluyoruz, çalışan buluyoruz. Politik görüşlerimizi Twitter’da ay pardon X’te gösteriyoruz. Teyzelerimiz, amcalarımız Facebook’ta bizi bekliyor. YouTube zaten televizyonun yerini alalı çok zaman oldu. Bütün büyük televizyon figürleri, kendilerine YouTube’da bir kanal kurdular. Hasılıkelam sosyal medya olmadan neredeyse adım atmadığımız çağdayız. Ama sosyal medya da sabit, betonarme bir alan değil. Sürekli değişim içinde, sürekli farklı mecraların ve formatların egemenliği altına giren, adı üzerinde çok sosyal bir medya sahası...

### Tiktok, Güçlü Adımlarla Yükselişini Sürdürüyor

Bugün sosyal medyanın en hızlı yükselen servisi şüphesiz ki

Tiktok. Çin Hükümeti’nin desteklediği BytDance şirketinin bir markası olan Tiktok; bugüne kadar sosyal medyaya dair oluşmuş bütün algılarımızı tersine çeviriyor. Şimdiye kadar hep başkalarını takip etmiş, en fazla varolan bir içeriği paylaşmış ve hiç ön plana çıkmamış geniş kitleler; Tiktok’la içerik üretmeye başlıyor. Sinemayı yedinci sanat hâline getiren jump cut montaj tekniği; Tiktok’la yeni bir anlam kazanıyor. Buna karşın da her çeyrekte muazzam büyüme rakamlarıyla Tiktok güçlü adımlarla yükselişini sürdürüyor. Her gün milyarlarca insan, dünyanın dört bir tarafından bu mecrayı kullanıyor. Zaten Amerika Birleşik Devletleri Hükümeti’nin de bu noktadaki yasaklamalarının Tiktok’un nasıl hızlı büyüdüğüne dair bir onay olduğunu da söyleyebiliriz.

### Sosyal Medya, Eski Popüler Siteler Çöplüğü Gibi

Peki, Tiktok bizimle mesela bir radyo ya da tv gibi sonsuza kadar gelecek mi sizce?



## Değişmeyen tek şey değişimdir. Sosyal medya da bunun istisnası değil

### Cevap çok net: Kesinlikle Hayır.

Zira sosyal medya, eski popüler siteler çöplüğü gibi. 2010'ların başında Facebook, çok ama çok popülerdi. Sanki bir daha başka hiçbir mecraya girmeyecek gibiydik. Bugüne baktığımızda Facebook; yaşı ilerlemiş, daha konvansiyonel bir kitlenin hegemonyası altında. Twitter desenez yine aynı. Bir zamanların fikir mecrası, insanları bir araya getiren mavi kuş, bugün trol mecrasına dönmüş durumda. Hatta dünyanın en zengin adamı deli dahi Elon Musk Twitter'ı satın alıp adını X'e çevirdi. Öylesine büyük bir değişim yaşadı yani...

### Tiktok da Bir Gün Vadesini Tamamlayıp Sosyal Medya Çöplüğüne Karışacak

Daha geriye gidersek örnekleri artırabiliriz. 1995'te eski sınıf arkadaşlarımızı bulmak üzerine kurulu Classmates.com ortaya çıktı. Hatırlayan var mıdır, zannetmem. 1997'de weblog terimi ortaya çıktı. İki yıl sonra ise blogger ve LiveJournal gibi altyapılar kullanıma sunuldu. 2004'te Wordpress ile birlikte ise hem blog hem de blogger'lık daha fazla önem kazandı. Bugün blog yazan kimse kaldı mı? 2001'de Stumbleupon, 2002'de Friendster, 2003'te Myspace açıldı ve bu siteler ülkemizde de tüm dünyada da yüz milyonlarca kullanıcıya ulaştılar ama şu anda adları bile anılmıyor. Bir dönem Vine vardı mesela, hepimiz Vine fenomenlerine gülüyorduk, kopardı gitti. Hatırlasanız bir zamanlar da her gittiğimiz yeri

Foursquare'de işaretliyorduk, şimdi bunu yapan kaldı mı? Yani medya tarihi boyunca sürekli bir değişim hâlinde ve Tiktok da elbette bir gün vadesini tamamlayıp, sosyal medya çöplüğüne karışacak. Peki, yerine ne gelecek?

### Bizi Yapay Zekâlarla Sosyalleştirecek Mecralardan Bahsedeceğiz

Sosyal medya fütüristlerin görüşlerine göre bu aşamadan sonra, yapay zekâ tabanlı çok da sosyal olmayan, daha çok bizi yapay zekâlarla sosyalleştirecek mecralardan bahsedeceğiz. Ünlü "Her" filminde olduğu gibi... Bununla beraber Apple Vision Pro ya da Google Glass gibi sanal gerçeklik gözlükleriyle deneyimlenecek bir mecranın hayatımıza girmesi kaçınılmaz gibi gözüküyor. Hatta yapay zekâ ile sanal gözlüklerin hibritinden oluşabilecek bir mecra da pekâlâ gerçek olabilir.

### Metaverse Devrimi Ertelendi Ancak Gerçekleşecek

Bir de köpüğü kaçmış olsa da Metaverse gerçeği var elbette. Metaverse özellikle Facebook'un çok ama çok önemsedığı bir mecra. Şirketin adını bile META olarak değiştirdiler, bu kadar çok ciddiye alıyorlar Metaverse'ü. Fakat geçtiğimiz birkaç yılda kullanıcıların yeterli ekipmana sahip olamaması, Oculus VR'ın henüz emekleme aşamasında olması, Metaverse Devrimi'ni ertelleyişe de bu devrimin üç vakte kadar gerçekleşeceğine neredeyse eminiz. İnsanların gerçeklerden kaçmaya dair isteği, ne kadar artarsa Metaverse ile buluşmamız da o kadar yakın olacak.

Sosyal medya tarihindeki bu kısa yolculuğumuzdan ve geleceğe dair kehanetlerden sonra şunu söyleyebilirim ki değişmeyen tek şey değişimdir. Sosyal medya da bunun istisnası değil.

## NESİLLER ARASI İŞ KÜLTÜRÜ VE SANAT

**Birinci neslin uzun yıllarını harcıyarak ürettiği iş modelinin, bir sanatın üretimi ile ilgili olduğu durumlarda, ikinci neslin bilgi ve değerler açısından eğitilmesi daha da kritik hâle gelir. Peki, neden?**



**Dr. Sacide Nur Akkaya**

**B**ir aile şirketi yapısına sahip kurumlarda, nesiller arası iş kültürü oluşturmak ve bunun devamlılığını sağlamak oldukça önemlidir. Bu mekanizmayı oluşturabilen şirketler, istikrar sahibi güçlü bir marka yapısını da inşa etmiş olurlar. Nitekim, birinci neslin çeşitli zorluklar ve öğrenme süreçleriyle inşa ettiği bir iş modeli, nesiller arası doğru bir uyum sağlandığı takdirde, şirket ve ailenin tüm bireylerine fayda sağlayacak bir yapıya dönüşecek ve şirket, köklü bir kurum hâline gelecektir. Bu yolculukta öne çıkan temel unsurlar ise farklı nesiller arasında bir çalışma uyumu oluşturmaktır. Bu bağlamda, yeni neslin önceki neslin iş deneyimlerinden faydalanmayı bilmesi ve önceki neslin de yeni neslin taze bakış açısından beslenmeyi başarması hususları öne çıkar. Bu sağlandığı takdirde, belirli aşamalardan geçerek inşa edilmiş şirket yapısı korunacak ve taze bir enerjiyle yenilenen kurum dinamikleri, günün ihtiyaç ve algısına uyumlu bir marka olarak yoluna devam edebilecektir.

### Nesiller Arası İş Kültürü İnşasında “Sanat”ın Yeri

“Böyle bir iş modelinin gerçekleştirilebilmesi nasıl mümkün olur?” sorusunun cevabı, yeni nesle gerekli eğitim ve tecrübenin kazandırılması, sonrasında da farklı nesillerin birbirine entegre olmasında saklıdır. Konfüçyüs’ün, “Planınız 10 yıllıksa ağaç dikin, 100 yıllıksa çocuklarınızı eğitin” sözü tam da burada yerini bulur. Birinci nesil, bilinçli bir şekilde davranıp sonraki neslin doğru kanallar vasıtasıyla eğitimine önem verir ve bir aidiyet oluşturmayı başarır, aslında sadece kendisine varis yetiştirmemiş olacaktır. Şirketi devralacak bu ikinci nesil, yani yeni aile üyeleri, kurum içerisinde katkı sağlarken bir yandan da yeni nesil girişimciler olarak ticaret dünyasında bir yer edineceklerdir.

Birinci neslin uzun yıllarını harcıyarak ürettiği iş modelinin, bir sanatın üretimi ile ilgili olduğu durumlarda, ikinci neslin bilgi ve değerler açısından eğitilmesi daha da kritik hâle gelir.

## Birinci nesil, hem işin bilgisini hem de sanatla beslenmiş markanın değerlerini, yeni nesle doğru bir şekilde aktarabilmelidir

Çünkü bu noktada, hem birinci neslin üretmiş olduğu sanatsal faaliyet korunmalı hem de çağın gerektirdiği güncel bir bakışla, yeni insan ve kurumların koleksiyonlarına bu sanat ürünlerinin kazandırılmasına bir marka vizyonu ile devam edilmelidir. Burada da bir sanatın ürettiği iş modelinin gelişmiş bir marka hâlini alma yolculuğu söz konusu olacaktır. Nitekim, böyle bir yolda, “yol göstericilik” kavramı da ayrıca öne çıkar. Birinci nesil, hem işin bilgisini hem de sanatla beslenmiş markanın değerlerini, yeni nesle doğru bir şekilde aktarabilmelidir.

### Sanatın Taşıyıcısı Olan Aile Şirketlerinde Görev Bilinci

Nesiller arası bir iş modelinin inşası ve devamlılığını ele alırken, yapılan iş türünü ve dönemin ihtiyaçlarına göre bunun hangi dinamiklere bağlı olduğunu anlamak da önemlidir. Sanat üzerine geliştirilen bir iş modelinde, nesiller arası çalışma uyumunun yanında, nesiller arası iş payının da ayrı bir yeri olduğunu söylemek mümkündür. Hele ki iş modelinin kurulduğu ürün ya da hizmet, o şirketin aile bireylerinden birisine ait bir sanat ürünü olduğu zaman, burada, o sanatın korunması, devamlılığın sağlanması, doğru pazarla buluşturulması gibi birçok farklı kavram sürece dahil olur. Böyle bir durumda, iş modelini kuran ve işin üretimini sağlayan birinci neslin inşa ettiği bu temeli, güçlü ve dinamik bir şekilde yükseltmesi gereken ikinci neslin görev bilinci, ivmeyi sağ-



layacak olan kritik unsur hâline gelir. Nitekim birinci ve ikinci nesil, böyle bir görev modeli içerisinde doğru bir şekilde dengelendiğinde, sahip olunan iş yapısı, bir sanat icrasından, bir sanat markasına evrilir.

Bir sanat icrasının merkezde olduğu iş modellerinde, bahsetmiş olduğumuz bu temel unsurlar, o sanat faaliyetinin markalaştırılması ve nesillerden daha uzun ömre sahip bir kurum çatısı altında yaşatılması için önem arz eder. Burada da nesiller arasındaki iş payının doğru ve oturaklı bir şekilde yapılmasının önemi ortaya çıkar. Sanatın üreticisi ve taşıyıcısı olan birinci nesil, bu sanat ürünlerinin hangi kişilerle ve kurumlarla en faydalı ve doğru bir şekilde buluşacağını rotasını dikkatli bir şekilde çizmelidir. Bu denge oluşturulduğu takdirde, hem her nesil kendi çağına göre heyecan duyduğu bir işi yapacak hem de ömrü kişilerden uzun bir aile şirketinin devamlılığı sağlanacaktır.





## ZİHİNSEL DÖNÜŞÜM: MULTITASKİNG

**Multitasking, eş zamanlı olarak birçok işi yapabilme becerisidir. Bu çoklu görev yapabilme becerisi, bazı durumlarda odak sorunu ve hata riskini ortaya çıkarırken; bazı durumlarda da zaman tasarrufu ve hızlı adaptasyona yardımcı olabilir**

### Çoklu Göreve Alışılmamışsa Odaklanmada Güçlük Yaşanır

Multitasking yaparken beyin, genellikle görevler arasında geçiş yapmak zorunda kalıyor ve bu da verimliliği azaltabiliyor. Ayrıca, birçok insan multitasking'te her göreve tam olarak odaklanmıyor, bu da yapılan işin kalitesini düşürebiliyor.

Multitasking, özellikle iş yerinde odaklanma ve üretkenlik üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olabiliyor. Tek göreve odaklanma, aynı anda birden fazla görevle uğraşmaktan daha az yorucu olduğundan daha az stresli bir çalışma ortamı meydana gelebiliyor.

Multitasking ayrıca stres seviyesini artırabiliyor ve beyinde yorgunluğa yol açabiliyor. Bazı insanlar, yoğun programları olduğunda multitasking yapmak zorunda olduklarını düşünebiliyorlar, ancak iyi bir planlama ve önceliklendirme ile daha başarılı sonuçların ortaya çıkması mümkün.

### Multitasking, Kişinin Dikkatini Dağıtarak Görevlerine Odaklanmasını Engellebiliyor

Her ne kadar bazı insanlar, multitasking'in onları daha verimli hissettirdiğini düşünse de bunun yalnızca yanılsama olduğunu söylemek yanlış olmaz. Öyle ki multitasking, genellikle kişinin dikkatini dağıtıyor ve görevlerine odaklanmasını engelliyor. Bu

**M**ultitasking, yaşamın kaçınılmaz bir parçası hâline gelmiştir. Günümüzde, birçok kişi kendini aynı anda birden fazla görevi yerine getirmeye çalışırken bulabilir. Enformasyonun bu denli hızlı tüketildiği bir dünyada yaşarken, bazı durumlarda tek görev yüklenmek kişiler için bazen vakit kaybı niteliğindedir.

Birçok insan, multitasking'in verimliliği artıracağını düşünür ancak araştırmalar, bu durumun genellikle doğru olmadığını ortaya koyuyor. Beynimizin yapısı aynı anda birden fazla görevle uğraşmak için uygun değildir. Dolayısıyla bu durum, dikkat dağınıklığına ve hatalı kararlara yol açabiliyor. Ancak zamanla kişi çoklu görev yapmaya alışabilirse, beyin için de olumlu bir gelişmeye de kapı aralayabiliyor.

da muhtelif hatalara sebebiyet verebiliyor. Keza tek göreve odaklanmak, genellikle daha derin bir düşünme ve anlayış seviyesine ulaşmayı sağlıyor. İyi bir zaman yönetimi ve önceliklendirme stratejisi, multitasking ihtiyacını azalttığı gibi daha verimli bir çalışma alışkanlığı geliştirebiliyor.

### Çoklu Göreve Alışmışsa Multitasking Bir Ödüldür

Bazı insanlar, multitasking'in bir beceri olduğunu ve zamanla geliştirilebileceğini düşünebilir. Bu durum aslında biraz da insanların kapasitesi ve alışkanlığı ile ilgili... Keza küçük yaşlardan beri birden fazla işi aynı anda yapan kişiler, bu duruma kolayca adapte olabiliyor. Hatta multitasking'e alışmış kişiler birden fazla işi aynı anda yaparak zamandan tasarruf edebiliyor. Hem odaklanma sorunu yaşamıyorlar hem de iş dışındaki hayatlarına daha fazla zaman ayırabiliyor ve günlerinin daha verimli geçmesini sağlayabiliyorlar.

Yemek yaparken telefonla konuşmayı, temizlik yaparken sohbet etmeyi ev hayatındaki multitasking'e örnek gösterebiliriz. Toplantıda patronu dinlerken önemli cümleleri anlayıp not almak, müzik dinlerken yazı yazmak, mail atarken ofis arkadaşları ile sohbet etmek ise iş hayatında multitasking'in örneği olabilir.

### İş Hayatında Multitasking'in Artıları ve Eksileri

Günümüz iş dünyasında, birçok profesyonel aynı anda birden fazla görevle uğraşmak zorunda kalıyor. Bu durum da iş hayatında multitasking'in yaygın hâle gelmesine neden oluyor. Ancak, multitasking iş yerindeki performansı hem olumlu hem olumsuz olarak etkiliyor.

İyi bir zaman yönetimi ve önceliklendirme, çalışanların verimliliğini artırabiliyor ve stresi azaltabiliyor. İş yerindeki çoklu görevlerle başa çıkma becerisi, modern iş ortamlarında önemli bir yetenek olarak karşımıza çıkarken bu durum dikkatli yönetilirse, kişiye birçok kolaylık sağlıyor.

#### MULTİTASKİNG'İN ARTILARI

**Esneklik ve Hızlı Adaptasyon:** İş yerinde farklı projeler, acil durumlar ve değişen koşullarla karşılaşma becerisi, multitasking sayesinde geliştirilebilir. Bu, çalışanların esneklik kazanmasını ve hızlı bir şekilde adapte olmasını sağlar.

**Zaman Tasarrufu:** Bazı durumlarda, birden fazla görevi aynı anda yaparak zaman kazanabilirsiniz. Örneğin, bir e-posta yanıtlarken telefon görüşmesi yapmak gibi.

**Önceliklendirme Yeteneği:** Çoklu görevler arasında geçiş yapmak, öncelikli görevleri belirleme ve onlara odaklanma yeteneğinizi geliştirebilir. Bu, iş yerindeki verimliliği artırabilir.

**Çeşitlilik ve Motivasyon:** Farklı görevler arasında geçiş yapmak, monotonluğu önleyebilir ve çalışanların motivasyonunu artırabilir. Farklı projelerle uğraşmak, yeni beceriler öğrenme fırsatı sunar.

#### MULTİTASKİNG'İN EKSİLERİ

**Dikkat Dağınıklığı:** Çoklu görevler arasında geçiş yaparken, her göreve yeterli dikkati vermek zor olabilir. Bu da hatalara ve kalite kaybına neden olabilir.

**Verimlilik Kaybı:** Araştırmalar, multitasking'in genellikle her göreve daha az zaman ayrılmasına ve dolayısıyla daha az verimli olmasına neden olduğunu göstermektedir. Aynı anda birden fazla göreve odaklanmak, genellikle her görevin tam olarak tamamlanmasını engelleyebilir.

**Stres ve Yorgunluk:** Çoklu görevlere odaklanmak, stres seviyelerini artırabilir ve uzun vadede yorgunluğa neden olabilir. Sürekli olarak yoğun bir şekilde çalışmak, iş memnuniyetini ve sağlığı olumsuz etkileyebilir.

**Hatalı Kararlar:** Multitasking yaparken, hatalı kararlar alma olasılığı artabilir çünkü her göreve yeterince dikkat edilemez. Bu, iş yerindeki performansı olumsuz yönde etkileyebilir.

**Günümüz iş dünyasında, birçok profesyonel aynı anda birden fazla görevle uğraşmak zorunda kalıyor. Bu durum, iş hayatında multitasking'in yaygın hâle gelmesine neden oluyor**





## AYVALIK'TA BİR DOĞA HARİKASI:

# CUNDA

Şeyma Altunok

Ege'nin saklı cennetlerinden biri olan Cunda Adası, tarihî taş evleri ve büyüleyici plajlarıyla konuklarını kendine hayran bırakıyor. Zeytin ağaçlarını kıymetli bir aksesuar gibi taşıyan bu güzel ada, lezzetli yöresel mutfağı ve sıcakkanlı insanlarıyla keşfedilmeyi bekleyen bir doğa harikası



**B**alıkesir, Ege'nin vazgeçilmez şehirleri arasında yer alan önemli turizm merkezlerinden biridir. Doğal güzelliklerinden kültürel zenginliklerine, şirin tatil beldelerinden çeşitli adalarına kadar birçok turistik cazibeyi bünyesinde barındıran bu şehir, her yıl milyonlarca yerli ve yabancı turisti ağırlayan gözde bir destinasyondur. İklimi ve tarihî güzellikleri ile turistlerin ilgisini çeken Ayvalık, altın kumsalları ve tertemiz denizi ile adeta tatil cennetidir. Ege Denizi'nde bulunan 4'üncü büyük ada olması sebebi ile tatilcilerin ilk tercihidir. Cunda'nın berrak sularında yüzmek, çarşaf gibi denizinde sörf yapmak ve derinlerinde keşfedilmeyi bekleyen canlıları ile tarihî eserleri görmek için dalmak veya Ege'nin koylarını keşfetmek, size benzersiz bir deneyim sunar.

Görüntüsüyle insana huzur veren Cunda Adası'nı kuş bakışı izleyerek, kendinizi küçük bir kasabada hissedebilirsiniz. Mavinin ve yeşilin eşsiz manzarası ile yazın tadını çıkarıp adanın tarihî yerleri ile de kültür rotanızı şekillendirebilirsiniz.

1976'da Ayvalık ve çevresi doğal ve tarihî sit alanı olarak kabul edilmiştir, bu bölge tarihî yapılarından dolayı koruma altına alınmıştır. 13 Nisan 2023'te, Cunda Adası Cumhurbaşkanlığı kararı ile yeniden değerlendirilip kesin korunacak hassas alan olarak tescil ve ilan edilmiştir.

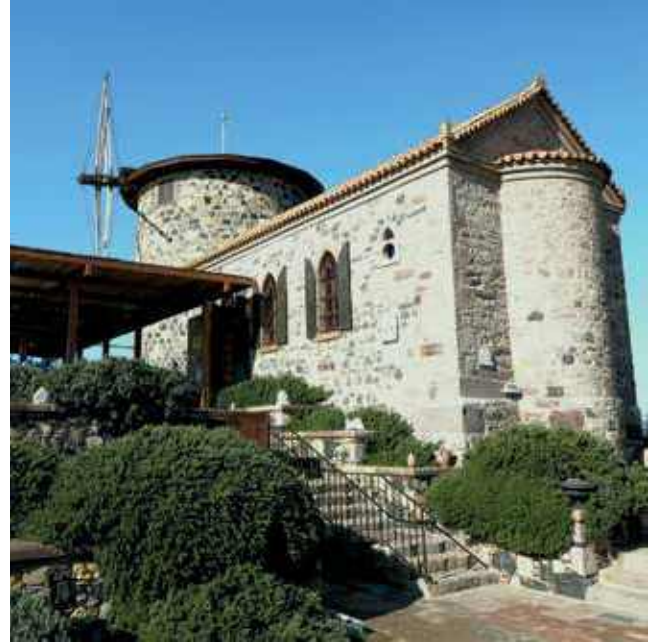
### Deniz Tutkunları İçin Tam Bir Cennet

Her bir yanı mavi bayraklı altın kumlu plajlar ile sarılmış Cunda Adası'nda, Rumların inşa ettiği otantik taş evler, turistler tarafından yoğun ilgi görüyor. Etkileyici müzeler ve doğal güzelliklerle donatılmış ada hem denizin hem de doğanın tadını çıkarabileceğiniz önemli yerlerden biri.

Deniz tutkunları için tam bir cennet olan Cunda'nın masmavi ve berrak sularında serinlerken dalış yaparak deniz altının zenginliklerini keyifle inceleyebilirsiniz.

### Cunda'da Gidilmesi Gereken Tarihi Yerler

- Şeytan Sofrası:** Bölge, 24 Ocak 2017 tarihinde mahallî öneme haiz sulak alanı olarak ilan edilmiştir. Şeytanın ayak izi bulunduğu inanan, halkın madeni para atarak dilek dilediği eski bir lav birikintisidir.
- Taksiyarhis Kilisesi / Rahmi Koç Müzesi:** Cunda'nın en önemli yapılarından olan, 1873'ten günümüze restore edilerek gelen Taksiyarhis Kilisesi (Aya Nikola Kilisesi), Rahmi Koç Müzesi olarak ziyarete açık. Neo klasik mimari estetiği ile tek kubbeli bazilika olarak yapılan kilisenin orijinal yapısı korunmuştur.
- Agios Yannis Kilisesi / Sevim Necdet Kent Kitaplığı:** Aşıklar Tepesi'nde bulunan, restore edilmiş, iki cepheli manzaraya sahip alandadır. Tarihî yel değirmenlerinden birinin hemen bitişiğindeki kilise, doğanın aşındırıcı kuvvetinin yanı sıra 1944 yılında geçirdiği depremten sonra daha da yıpranmıştır. Yaşadığı bu olumsuzluklarla âtil duruma gelen Agios Yannis Kilisesi ve değirmen, 2006 yılında Rahmi Koç tarafından restore edilip, 2007 yılında "Sevim ve Necdet Kent Kitaplığı" adıyla ve kitap koleksiyonuyla hizmete açıldı.



**Deniz tutkunları için tam bir cennet olan Cunda'nın masmavi ve berrak sularında serinlerken, dalış yaparak deniz altının zenginliklerini de keşfedebilirsiniz**



#### Cunda'da Gidilmesi Gereken Plajlar:

**Mavi Bayrak Ortunç Koyu:** Cunda'nın mavi bayraklı plajlarından Ortunç Koyu, millî park içinde yer alıyor ve bu nedenle kesinlikle imara kapalı. Bu özelliği sayesinde doğallığını ve tabii ki güzelliğini korumayı başarmış. Deniz altı çeşitliliğini yakından görmek ve su dünyasının derinliklerini keşfetmek için rotanızı bu koya çevirmelisiniz. Denizin girişi biraz taşlı olsa da sığ suları, acemi yüzücüleri bile memnun edecektir.

**Pateriça Koyu:** Bir diğer plaj önerisi ise elbette Pateriça Koyu olacaktır. Bu koy da tıpkı Ortunç gibi sığ bir denize sahip ve bünyesinde üç güzel plajı bir arada barındırıyor. Soğuk denizi ile ünlü olan Cunda'da nispeten daha ılık bir su arıyorsanız Pateriça'yı listenize ekleyebilirsiniz.

**Çataltepe Plajı:** Cunda'daki pek çok plaja girişler ücretli. Ama Çataltepe, bu plajlar içinde en uygun fiyatlı olanı. Berrak sulara sahip olan bu plajda, bazı günler denizin dalgalı olduğunu söyleyelim. Bu yüzden plaja gitmeden önce hava durumuna bakın ve poyraz olup olmadığına dikkat edin.

**Duba Plajı:** Hem güzel bir denizde yüzmek hem de temiz ve kaliteli bir restoranda yemek yemek istediğinizde tercihiniz Duba Plajı'ndan yana olabilir. Ayvalık ile Cunda'nın birleşim noktasında yer alan bu mavi bayraklı plaja gitmek ve tadını çıkarmak için en uygun zaman ise sabah saatleri.

**Arka Deniz Plajı:** Sakin ve huzurlu bir plajda güzel bir gün geçirmek sizin için en ideal tatil şekliyse Arka Deniz Plajı, tam size göre! Altın gibi kumları ve temiz denizi ile bu plaja ulaşım da hayli kolay. Ayvalık'tan kalkan minibüslerle ya da özel aracınızla kısa sürede gidebilir, Cunda'nın sessiz plajı Arka Deniz'i keşfedebilirsiniz.

4. **Çamlı Manastır:** Ada merkezinden yürüyerek Ekşi Çeşme'nin solundaki yol izlenerek yarım saatte varılabilir. 1,5 dönüme inşa edilen manastır 1700'lü yıllardan kalma. Ahır, kuyu, fırın ve sarmıca rastlanan yapı yanında bir de kilise bulunur. 2005 yılında Koruma Kurulu kararıyla 1'inci derece arkeolojik sit alanı olarak tescillenen manastır, ne yazık ki günümüzde büyük oranda tahrip edilmiştir.
5. **Timarhane Adası -Taşlı Manastır:** Şeytan Sofrası'nın eteklerinde ve yarımadanın ucunda yer alan Timarhane Adası yalnızca adıyla değil, tepede bulunan ilginç yapılı kayalarla da dikkat çeker. Diğer bir alametifarikası ise kayaların rüzgârda çıkardığı uğultu sesidir. Eski zamanlardan bu yana doğal güzelliklerin manzarası eşliğinde kayalıklardan sert esen rüzgârın sesi dinlenmektedir.

**Sakin ve huzurlu plajlarında güzel bir gün geçirmek sizin için en ideal tatil şekli ise o hâlde Cunda tam size göre!**



### Cunda'da Ne Yenir?

**Ayvalık Tostu:** Elbette Cunda'ya kadar gelmişken Ayvalık tost, yemeden dönmek olmaz. Özel peyniri yanında sucuk ve domatesin eşlik ettiği bu nefis sandviç, ülkemizin hemen hemen her şehrinde deneyebileceğiniz bir lezzet. Ama Cunda'da yediğiniz tostun tadını hiçbir zaman unutamayacaksınız. Bize güvenin!

**Cunda Ezmesi:** Zeytin, biber ve çeşitli baharatların karıştırılmasıyla hazırlanan Cunda ezmesi ise ünü bölgenin sınırlarını aşmış bir lezzet. Özellikle zeytin ve zeytinyağı ile harmanlandığında lezzetine lezzet katan bu ezme, hemen hemen her mekânda taze eklemekle birlikte servis ediliyor.

**Kabak Çiçeği Dolması:** Taze kabak çiçeklerinin içinin pirinç, soğan ve çeşitli baharatlarla doldurulmasıyla yapılan kabak çiçeği dolması, Ege yemekleri içinde hem en zahmetli hem de en lezzetlilerden biri. Cunda'nın tarım ürünlerinden biri olması kabak çiçeğinin yöredeki mutfak kültürünün önemli parçalarından biri olmasını sağlamış. Pek çok yemekte kullanılsa da en çok dolma olarak tüketiliyor.

**Papalina:** Cunda'da hiç deniz ürünleri yok mu demeyin. Bölgenin taze deniz ürünlerinden biri olan papalina, tam olarak aradığınız yemek. Genellikle ızgara veya tava olarak pişirilen bu balık, taze sebzelerle birlikte sunulduğunda harika bir yemek alternatifi oluşturuyor.

**Lokma:** Sıra geldi tatlıya. Cunda'nın tatlı kültüründe lokma, oldukça önemli bir yere sahip. Daha çok sokak satıcılarında görebileceğiniz ve özel etkinliklerde tüketilen lokma, çıtır dışı ve yumuşak içi ile benzersiz bir tatlı türüdür. Cunda seyahatinizde mutlaka bir lokmacıya denk gelebilirsiniz. Bu



karşılaşmayı es geçmeyin ve bir porsiyon lokma ile kendinizi şımartın.

### Cunda Dalış Noktaları

Cunda'nın güzelliklerini bir de deniz altında keşfe çıkmaya ne dersiniz? O hâlde sizi Mağaralı Açık Sığı'na alabiliriz. Pateriça Koyu'ndan yaklaşık 300 metre açıklıkta yer alan bu bölgede dalış etkinlikleri düzenleniyor. İri ahtapotları ile ünlü olan bölgenin derinlerinde ise orfoz ve mürenleri de görme şansınız var. Üstelik eğitimler ya da profesyonel eğitimcilerle desteği ile deneyiminiz yoksa bile endişe etmeden dalış yapabilirsiniz.

### Nelere Dikkat Edilmeli?

Cunda'daki dalış noktalarında su, daha güneydeki bölgelere nazaran soğuktur ve hemen ısınmaz. Dolayısıyla kış aylarında dalış yapacaksınız iki parça ve kuru elbiseler tercih etmelisiniz. Diğer yandan nisan ve ekim ayları arasında daha ince ve yarı kuru elbiseler yeterli olacaktır. Bunların yanında dalış konusunda daha önce eğitim almadıysanız mutlaka eğitimcilerle birlikte hareket etmelisiniz. Unutmayın, her koşulda önce güvenliğiniz gelir.



# COĞRAFI İŞARETLİ ÜRÜNLERİYLE GURME CENNETİ: TÜRKİYE

**Avrupa Birliği tarafından coğrafi işaretle tescillenmiş ürünlerimiz, Anadolu'nun eşsiz doğasının ve köklü tarihinin mutfaklara yansıyan, nesilden nesile aktarılan lezzetlerini temsil eder**



**Talip BAYRAM**

**E**ge'nin incisi Aydın'dan gelen nefis incir ve kestane, Akdeniz'in güneşiyle olgunlaşan Malatya kayısı, sofralara şenlik katan Gaziantep baklavası... Doğal zenginliklerimizden Milas'ın zeytinyağı, Taşköprü'nün sarımsağı, Giresun'un tombul fıncığı... Günümüze intikal eden tarihî bir miras Antakya künefesi, Gemlik zeytini ve Ezine peyniri... Bereketli topraklarımızda yetişen, yüzyıllardır nesilden nesile aktarılan, üretim teknikleri ve lezzet sırları ile geleceğe taşınan bu ürünler, coğrafi işaretlerle korunarak en doğal hâllerinde sofralara ulaşıyor. Her biri kendine özgü ayrı bir hikâyeye harmanlanan ve Avrupa Birliği coğrafi işaretleriyle taçlandırılmış bu lezzetler, Türkiye'nin gurur kaynağıdır.

## **Anadolu'nun Damaklardan Silinmeyen Lezzetleri**

Türkiye; doğusuyla batısını, kuzeyiyle güneyini, farklı kültürlerin buluştuğu, eşsiz bir mozaik oluşturan coğrafi ve kültürel zenginliğiyle bilinir. Bu zenginlik, yalnızca tarih ve kültürel mirasta değil, aynı zamanda gastronomi dünyasında da kendini gösterir. Avrupa Birliği tarafından coğrafi işaretle tescillenmiş ürünlerimiz, Anadolu'nun eşsiz doğasının ve köklü tarihinin mutfaklara yansıyan, nesilden nesile aktarılan lezzetlerini temsil eder.

Coğrafi işaret, bir ürünün belirli bir coğrafi bölgeye özgü olduğunu ve bu bölgenin doğal koşullarının, üretim tekniklerinin, geleneksel bilgilerin ve kültürel unsurların bu ürünü benzersiz kıldığını gösterir. Bu işaret, aynı zamanda ürünün kalitesini ve özgünlüğünü de güvence altına alır. Türkiye'nin AB tarafından tescillenmiş coğrafi işaretli ürünleri, yalnızca yerel mutfakların değil; dünya gastronomi sahnesinin de önemli unsurları hâline gelmiştir.

## **Ürünün Kalitesini Sağlamak için Coğrafi İşaret Planları Vardır**

Ürünün kalitesini başarılı bir şekilde sağlamak için oluşturulmuş coğrafi işaret planları vardır. Bunlar menşe adı, mahreç işareti ve geleneksel ürün olarak üçe ayrılır. Mahreç işareti (PGI - Protected Geographical Indication), Menşe adı (PDO - Protected designation of origin) ve Geleneksel Ürün Adı (TSG - Traditional Speciality Guaranteed) kısaltılmış harflerle adlandırılır.

**"Menşe adı işareti":** Bütün özelliklerini ürettiği coğrafi alandan alan, üretim-işleme ve hazırlama süreçlerinin tamamının belirtilen coğrafi alanda gerçekleştiği ve aynı kalitede başka yerde üretilmeyen ürünleri tanımlayan işaretlerdir.



**"Mahreç işareti"**: Üretimi, işlenmesi ve diğer işlemlerinden en az birinin belirlenmiş coğrafi alan sınırları içinde gerçekleştirilen ürünleri tanımlayan adlardır.

**"Geleneksel ürün adı"**: Menşe adı veya mahreç işareti kapsamına girmeyen, geleneksel bir üretim metodu (yapım tarifi) veya geleneksel bileşimden kaynaklanan ya da geleneksel ham madde veya malzemeden üretilmiş ürünleri tanımlayan adlardır.

**Hâlihazırda AB nezdinde 21 coğrafi işaretimiz tescil edilmiştir. 18 adedi PDO menşe adıyla korumalı 3 adedi de PGI mahreç korumalıdır.**

Antep Baklavası, Aydın İnciri, Malatya Kayısı, Aydın Kestanesi, Milas Zeytinyağı, Bayramiç Beyazı, Taşköprü Sarımsağı, Giresun Tombul Fındığı, Antakya Künefesi, Suruç Narı, Çağlayanerit Cevizi, Gemlik Zeytini, Edremit Zeytinyağı, Milas Yağlı Zeytini, Ayaş Domatesi, Maraş Tarhanası, Edremit Körfezi Yeşil Çizik Zeytini, Ezine Peyniri, Safranbolu Safranı, Aydın Memecik Zeytinyağı ve Araban Sarımsağı'dır.

**Yayında olup AB Coğrafi İşaret Tescili bekleyen 5 adedi Mahreç, 2 adedi ise Menşe 7 ürün bulunuyor.**

Bingöl Balı, Bursa Siyah İnciri, Bursa Şeftalisi, Hüyük Çileği, Kayseri Pastırması, Osmaniye Yer Fıstığı ve Söke Pamuğu'dur.

**AB Coğrafi İşaret başvurusu yapılan 28 adedi Menşe adı, 18 adedi de Mahreç işareti olarak 47 ürünümüz daha bulunuyor.**

Adana Şalgamı, Afyon Kaymağı, Afyon Manda Yoğurdu, Afyon Pastırması, Afyon Sucuğu, Amasya Çiçek Bamyası, Antep Bulguru, Antep Fıstık Ezmesi, Antep Lahmacunu, Antep Muskası, Antepfıstığı, Antep Menengiç Kahvesi, Aydın Memecik

## Türkiye'nin AB tarafından tescillenmiş coğrafi işaretli ürünleri, yalnızca yerel mutfakların değil; dünya gastronomi sahnesinin de önemli unsurları hâline gelmiştir

Zeytini, Aydın Çam Fıstığı, Bursa Kestane Şekeri, Delice Doğal Kaynak Tuzu, Denizli Kekiği, Erzincan Tulum Peyniri, Erzurum Sivil Peyniri, Erzurum Küflü Sivil Peyniri, Erzurum Su Böreği, Fethiye Kaya İnciri, Hatay Kaytaz Böreği, Hopa Hamsili Ekmeği, Isparta Gülyağı, Kayseri Mantısı, Kayseri Sucuğu, Kilis Zeytinyağı, Kütahya Pazarlar Kirazı, Kırkağaç Kavunu, Manisa Mesir Macunu, Manisa Sultani Çekirdeksiz Üzümü, Maraş Çöreği, Melli İnciri, Milas Çekişke Zeytini, Mut Zeytinyağı, Muğla Çam Balı, Oğuzeli Nar Ekşisi, Rize Çayı, Silifke Yoğurdu, Sinop Kestane Balı, Tarsus Sarımsak Zeytini, Tonya Tereyağı, Urfa Keten Köyneği Fıstığı, Urla Sakız Enginarı, ve İpsala Pirinci'dir.

Tüm bu AB coğrafi işaret tescilli ürünlerimizi burada anlatmak mümkün değil elbette, içlerinden bir kaçını sizler için seçtik.

### Antep Baklavası: "İncecik Yufkaların Lezzetli Dansı"

Gaziantep'in bereketli topraklarında yetişen Antep fıstığı, bu özel tatlının ana bileşenidir. İncecik açılmış yufkaların arasına serpiştirilen bu fıstıklar, ustalıklı hazırlanan şerbetle buluştuğunda ortaya çıkan Antep Baklavası, damaklarda unutulmaz bir tat bırakır. Gaziantep mutfağının eşsiz mirası olan bu tatlı, sadece yerel halkın değil, tüm dünyanın beğenisini kazanmış, AB tarafından da coğrafi işaretle tescillenmiştir.



## AB coğrafi işaretli Türk ürünleri, Anadolu'nun binlerce yıllık tarım ve mutfak kültürünün, doğal zenginliklerinin ve geleneksel üretim yöntemlerinin birer yansımasıdır

### Aydın İnciri: "Tarihin Tatlı İncisi"

Aydın'ın bereketli topraklarında yetişen incir, hem ülkemizde hem de dünyada büyük bir üne sahiptir. Özellikle kurutulmuş olarak tüketilen bu meyve, yüzyıllardır Anadolu'nun geleneksel lezzetleri arasında yer alır. Aydın inciri, eşsiz aroması ve tatlılığı ile sofralarımızı süslerken, sağlık açısından da sayısız faydasıyla bilinir. Bu özel meyve, coğrafi işaretle tescillenerek dünya pazarlarında da hak ettiği yeri almıştır.

### Taşköprü Sarımsağı: "Kokunun ve Şifanın Kaynağı"

Kastamonu'nun Taşköprü ilçesinde yetişen sarımsak, güçlü aroması ve yüksek besin değeri ile bilinir. Bu bölgenin özel toprak ve iklim koşullarında yetişen Taşköprü sarımsağı, yalnızca yemeklere lezzet katmakla kalmaz, aynı zamanda sağlık açısından da önemli faydalar sağlar. AB coğrafi işareti ile tescillenmiş olan bu ürün, Taşköprü'nün dünya mutfaklarına armağanıdır.

### AB Coğrafi İşaretli Türk Ürünleri, Sağlığa Faydaları ile Öne Çıkıyor

AB coğrafi işaretli Türk ürünleri, Anadolu'nun binlerce yıllık tarım ve mutfak kültürünün, doğal zenginliklerinin ve geleneksel üretim yöntemlerinin birer yansımasıdır. Bu ürünler, sadece lezzetleri ile değil; aynı zamanda kültürel değerleri ve sağlık faydaları ile de öne çıkar. Antep baklavasından Malatya kayısısına, Aydın incirinden Taşköprü sarımsağına kadar, her biri kendi hikâyesini ve benzersizliğini taşır. Avrupa Birliği'nin coğrafi işaretleri ile taçlandırılan bu lezzetler, Türk mutfağının dünya sahnesindeki yerini sağlamlaştırmakta ve Anadolu'nun gastronomi haritasını genişletmektedir.

### Malatya Kayısısı: "Altın Sarısı Şifa"

Malatya'nın verimli topraklarında yetişen kayısı, altın sarısı rengi ve kendine has aroması ile tanınır. Kurutulmuş veya taze olarak tüketilen Malatya kayısısı, yüksek besin değeri ve sağlığa olan faydalarıyla bilinir. Bu eşsiz meyve, hem sofralarımızın vazgeçilmezi hem de sağlıklı yaşamın sembollerinden biridir. AB tarafından tescillenmiş coğrafi işaret, Malatya kayısısının kalitesini ve özgünlüğünü dünya çapında tanıtır.



# Akua ZOR GÜN Dostunuz



## KONUT SİGORTALARI

- Dask
- Konut Sigortası



## ARAÇ SİGORTALARI

- Trafik Sigortası
- Kasko Poliçesi
- Yeşil Kart Sigortası



## HAYAT-FERDİ KAZA VE SORUMLULUK SİGORTALARI



## FINANSAL SİGORTALAR



## NAKLİYAT SİGORTALARI



## BES



## SAĞLIK SİGORTALARI

- Seyahat Sağlık Sigortası
- Tamamlayıcı Sağlık Sigortası
- Yabancı Sağlık Poliçesi
- Özel Sağlık Sigortası



## TİCARİ VE KURUMSAL SİGORTALAR

- İnşaat ve Montaj Sigortaları
- İşyeri Sigortaları
- Mühendislik Sigortaları





Fuzul'le tanıştık. Hz. Allah nasip etti ve biz de ev sahibi olduk. Faiz hassasiyetine sahip kişilerin ev ve araç alabilmelerine vesile oldukları için Fuzul'e çok teşekkür ediyorum.  
Emeklerine sağlık.  
ENVER HARMANCI



Çocukluğumdan beri bir araba alma hayalim vardı, ama bütçem yoktu. Fuzul'le tanışmamış olsaydım bugün araba sahibi olamazdım.  
RÜMEYŞA SAYGILI



Ev alabilmek için sisteme kayıt oldum. Allah'a bin şükür herhangi bir sıkıntı yaşamadan Fuzul sayesinde ev sahibi oldum. Çalışanlar, çok samimi ve güler yüzlüler... Her birine çok teşekkür ederiz. Allah hepsinden razı olsun.  
HÜSEYİN ÇELİK



Canlı yayında esimin ismi okununca inanmadım, çok duygulandım. Fuzul'ün sistemine kaydıldım ilk üç ayda kura bige çıktı, şu anda da evde oturuyoruz. Benim 10-15 yıl çalışsam o evi alma şansım yoktu. Fuzul'le birlikte hayalim gerçek oldu.  
MURAT KUTLU



Beni yormayan ödemelerle, araba sahibi oldum. Herkese tavsiye ediyorum. Günümüç şartlarında bu konuda başarılması gereken tek adresin Fuzul olduğunu söyleyebilirim.  
ZEHRA AKKAYA



Ev sahibi olmak çok güzel bir duygu, hele de bundan önceki süreçte kiracıysanız. Bu sistemin faizsiz olması bige çok çabır getirir. A'den Z'ye kadar bütün Fuzul ailesine teşekkür ederiz. Çaresizden emeğiniz kesinlikle göz ardı edilmez.  
GÜLSÜM ÖZ



Fuzul'de gayet samimi bir ortam var, insan kendini aileden biriyim gibi hissediyor. Biz çok şükür evimizi teslim olduk. Bu müthiş bir duygu ve bunu bige yaşamak Fuzul'e çok teşekkür ederiz.  
EDİP YILDIRIM

## Our Condolences!

We have lost Hacı Mehmet Akbal, the venerable father of Mahmut Akbal, Eyüp Akbal and Zeki Akbal, Chairman and Members of the Board of Directors of Fuzul Holding, the esteemed elder of our family, known for his philanthropy and his efforts and contributions to our company and society.

## Fuzul to Grow more in the Second Half of 2024

As the savings finance sector, we are in the position of a sector that provides 5.2 billion per month in financing which is much more volume than banks. We finance approximately 2 billion of this as Fuzul.

## Title: We Proved Our Competence in Istanbul, Now It's Time to Spread ...

Aydın Özkan, General Manager of Fuzul Topraktan, gave information about the company's foundation story and undersigned projects. Aydın also evaluated the first half of 2024 in particular for Fuzul Topraktan.

## We Added Value to Every Region Where we Built Projects

We also believe that we develop the regions where we realize our projects.

## Akva Insurance will Quadruple by the End of 2024

I predict that Akva Insurance will quadruple its growth in terms of the number of policies, customers and policy premiums by the end of 2024. We will exceed the target we set at the beginning of the year for the end of the year.

## The Building Completion Insurance is Revolutionary

Building completion insurance is of major importance to prevent unexpected costs for apartment owners during the urban transformation process.

## FuzulVentures' New Investment: WeBee

FuzulVentures, the young subsidiary of Fuzul Holding, one of the well-established institutions in Türkiye, continues to invest. FuzulVentures made its latest investment in WeBee, which is worth 6 million dollars.

## Fuzul Supports Women's Success in Business Life

Fuzul, the pioneer of the savings finance sector, believes in the power of women in business life and supports their success. Y. Furkan Akbal, Board Member of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, made statements about the company's policies regarding the employment of women.



## Innovative Financial Solutions in Consumer-Focused Retail

Brands develop payment models to counter emerging customer needs or introduce purchasing power into the market by partnering with ready-made models. This is social responsibility in the fullest sense.

## No Success is a Coincidence

We manage our process by establishing the right communication with our customers, listening to them and offering the most suitable solutions for their needs.

## Effective Performance Management Increases Productivity

Employee commitment plays an important role in the long-term success of organizations and increasing this engagement is possible by developing data-driven strategies.

## Fuzul has Succeeded in Gaining the Trust of Türkiye

Fuzul is a company that has succeeded in gaining the trust of people throughout Türkiye and this reinforces its strength.

## Is it possible to intimidate a nation filled with the love of homeland with a few tanks?

The glorious epic of July 15th, which is exceptional, perhaps unprecedented in history, and the acumen and courage of the Turkish nation should be engraved in the consciousness of our children...

## Positive Customer Experience is Our Most Important Reference

Fuzul also takes an active role in bringing mattress money into the economy and closing the current account deficit while increasing the welfare level of the society.

## Title: Data is the Power to Shape the Future

Data science enables the adoption of proactive approaches and more robust decision-making in the financial sector.

## Our Main Motivation is Our Success

The most enjoyable part of our job is being able to accompany people on the road to their dreams. Especially seeing them achieve those dreams is priceless for us.

## 5 steps to Intrapreneurship

Life goes by really fast. A life lived without planning, without reading the occasional Z report, without a purpose is not a life worth living.

## Dream Team: Our Boys

The Turkish national team will be remembered at Euro 2024 as one of the biggest surprises of the tournament.

## I also retired from Fuzul, the first company where I stepped into business life

I loved Fuzul, the Akbal family and my job so much that I never even thought of quitting or transferring to a different company.

## Mohs Surgery The Gold Standard Treatment for Skin Cancer

Mohs surgery, a special surgical procedure applied to people with skin cancer, is known as the most effective treatment for skin cancer. Mohs surgery can be called "the gold standard treatment for skin cancer", especially for patients with deep and complex lesions..

## Youth threw us a curve

We breathe the same air with young people who adapt to their living conditions and their environment and do their best to build themselves. We are happy if we learn something about life from them while we teach them something about business life.

## Where is Social Media headed?

We live in an age where we can hardly take a step without social media. However, social media is not a fixed, reinforced concrete space. It is constantly changing ...

## Intergenerational Business Culture and Art

When the business model that the first generation has spent many years building is related to the production of an art, it becomes even more critical to train the second generation in knowledge and values. And why is that?

## A Natural Wonder in Ayvalık: Cunda

One of the secluded paradises of the Aegean, Cunda Island fascinates its guests with its historical stone houses and charming beaches. This beautiful island, which is adorned with olive trees like a precious accessory, is a natural wonder waiting to be discovered with its delicious local cuisine and friendly people.

## Gourmet Paradise with Geographical Indication Products: Türkiye

Our products, registered with a geographical indication by the European Union, represent the flavors of Anatolia's unique nature and profound history reflected in the kitchens and passed down from generation to generation.

# FUZUL TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDA!



[fuzulev.com.tr/subelerimiz](http://fuzulev.com.tr/subelerimiz)



Tüm şubelerimizin bilgilerine ulaşmak için  
QR kodu okutun.

**Akıllı Telefonlarınızı  
POS Makinesine Dönüştüren**

**SOFTPOS**

**Çok Yakında Seninle Buluşuyor!**



**rubikpara**



**EV DE ALDIRIR,  
OTO DA.**



444 63 13 | [fuzulev.com](http://fuzulev.com)