

# ANAHTAR

35  
NÖ

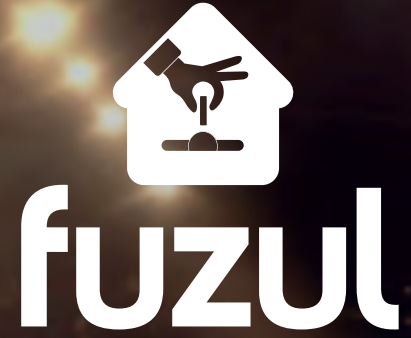
FUZUL HOLDİNG'İN ÜCRETSİZ YAYINIDIR.

KASIM-ARALIK 2025

## HAYALLERİN ANA SPONSORU FUZUL ENGELSİZ ASLANLAR'IN YANINDA!

fuzul ► HOLDİNG





**Hayallerin  
ana sponsoru fuzul  
Engelsiz Aslanlar'a  
başarılar diler.**



**2025-2026 sezonunda da  
Galatasaray Tekerlekli Basketbol Takımı'nın  
isim ve forma sponsoru fuzul!**



## 10 Fuzul, Sektörün Dönüşümüne Liderlik Ediyor



## 24 Fuzul, Yeni Sezonda da Engersiz Aslanlar'ın Yanında



## 22 Konut Yalnızca Bir Gayrimenkul Değil, Sosyal ve Ekonomik Bir İhtiyaç



## 28 Fuzul'den 3 Aralık Dünya Engelliler Günü'ne Özel Anlamlı Reklam Filmi



## 34 Rubikpara'dan 5. Yılında Günlük 500 Milyon TL İşlem Hacmi



## 46 Oyunculuk ve Sanatta Dönüşüm



## 62 Kariyer Oyunu ve Kuralları



## 66 28 Yıllık Bir Yolculuk: Fuzul'de Kök Salmak

### Araç Sahibi Olmak İsteyen Tüketicilerin Tercihini Tasarruf Finansmanı Oldu

- 20 Tasarruf Finansmanı, Toplumsal Dönüşümün Finansal Aracı Hâline Geldi
- 32 İnsanın İlhamı, Teknolojinin Gücü

Sayfa  
14



### Rubikpara, Architech İş Birliğiyle Tüm Banka Hesaplarını Tek Uygulamada Birleştiriyor

- 38 Fuzul, Kadın İstihdamındaki Öncü Başarılarıyla Ödül Aldı
- 39 STKFEST'25 Üniversite Gençliğini ve STK'ları İstanbul'da Buluşturdu

Sayfa  
36



### Yapay Zekâ da Bir Uzvuğumuz Olacak!

- 41 Fuzul Holding Üst Yönetimi Gelecek Stratejisini Sapanca'da Belirledi
- 42 Fuzul, 177 Şube ile Türkiye'nin Dört Bir Yanında!

Sayfa  
40



### Fuzul Benim ve AFAD İş Birliğiyle Güvenli Geleceğe Adım

- 44 Fuzul Akva Sigorta Başarısını Dubai Gezisiyle Taçlandırdı
- 50 Tasarruf Bir Yaşam Kültürüne Dönüşüyor
- 54 Güven, Dayanışma ve Yenilik: Trakya'da Fuzul Etkisi

Sayfa  
43



### Girişimci, Havadaki Nemden İlham Alır

- 60 Markalar için Yeni Oyun Planı: Verimli Üret, Güven İnşa Et
- 68 Evden Ofise Uzanan Sıfır Atık Rehberi
- 70 Kış Mevsimini Hareketli Geçirmek Mümkün
- 72 Kışın Huzur Dolu Rotaları
- 74 Kebap, Toprağın İmzasını Taşır
- 76 Kış Sofralarına Lezzet Katan Geleneksel Tatlar

Sayfa  
56



**İMTİYAZ SAHİBİ**

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı  
Eyüp Akbal

**YAYIN KOORDİNATÖRÜ**

Banu Kaşlı Derlen

**GENEL YAYIN YÖNETMENİ**

Merve Ay

**YAYIN KOORDİNASYON**

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

**DAĞITIM KOORDİNASYON**

Doğanay Akyel  
Osman Can Polat

**GRAFİK TASARIM**

**wave.**  
İletişim ve Marka Ajansı

**İLETİŞİM**

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

**BASKI**

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

## Güven ve sorumluluk ile geleceğe doğru

Değerli okurlar,  
Başarılı bir yılı geride bırakıp 2026'nın kapısını aralarken sizleri muhabbetle selamlıyorum. Fuzul Ailesi olarak 2025'i sadece finansal hedeflerin aşıldığı bir sene olarak değil, 34. yılına giren tarihimizde güven ve sorumluluk değerlerinin daha da kök saldığı müstesna bir dönem olarak hatırlayacağız.

Tasarruf finansman modelimize duyulan güven ve gösterilen teveccüh sayesinde, bu yıl sektörümüze yaklaşık 200 bin yeni müşteri kazandırdık. Türkiye'nin dört bir yanında açtığımız şubelerle erişim ağıımızı neredeyse 200 noktaya taşıdık. Toplumun her kesiminden on binlerce tasarruf sahibinin hedeflediği ev ve araca kavuşmasına vesile olduk. Bu tablo bizim başarımızın olduğu kadar, insanımızın birikimleriyle geleceğini inşa etme iradesinin de önemli bir nişanesidir.

Bu yıl teslimat gücümüzü "Yeni Bir Finans" vizyonumuzla, teknolojiyi ise değerlerimizle harmanladık. 2025'te imza attığımız ilklerin ve ödüllerle taçlanan başarılarımızın özünde hep insan vardı. Engelsiz Aslanlar ile omuz omuza verdiğimiz yol arkadaşılığından, sivil toplum projeleriyle yeni nesillerle kurduğumuz muhabbete kadar attığımız her adımda; işimizi toplumsal faydadan ayırmayan anlayışımızı sürdürdük.

Yılın bu son Anahtar sayısının ilerleyen sayfalarında; değindiğim bu başarıların perde arkasını, layık görüldüğümüz ödüllerin detaylarını, grup şirketlerimizdeki gelişmeleri ve sivil toplum çalışmalarımızın yansımalarını bulacaksınız.

Bugün Fuzul; yüz binlerin gelecek planlarına köprü olan, fırsat eşitliğinden spora, teknolojiye sivil topluma kadar pek çok alana değer katan dev bir ailedir. Bize duyulan güvene layık olabilmek için önümüzdeki dönemde de aynı istikrar ve samimiyetle çalışmaya devam edeceğiz. Bu vesileyle, emekleriyle başarılarımızı mümkün kılan tüm çalışma arkadaşlarımızı şükranlarımı sunuyorum.

Yeni bir yıla adım atarken sizlere sağlık, huzur, bereket ve başarı diliyorum. Hayırlı senelerimiz olsun.



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

## Looking to the future with trust and responsibility

Dear Readers,  
As we leave behind a successful year and open the door to 2026, I extend my heartfelt greetings to you. As the Fuzul Family, we will remember 2025 not only as a year in which we exceeded our financial targets, but also as a distinguished period in our history—now entering its 34th year—when the values of trust and responsibility took even deeper root.

Thanks to the confidence in our savings-based finance model and the strong support it has received, we brought nearly 200,000 new customers into our sector this year. With the branches we opened across Türkiye, we expanded our access network to nearly 200 locations, and enabled tens of thousands of savers from all segments of society to reach the homes and vehicles they aspired to own. This picture is not only a reflection of our success, but also a meaningful testament to our people's determination to build their future through their savings.

This year, we combined our delivery strength with our "New Finance" vision, and blended technology with our core values. At the heart of every milestone we achieved in 2025 and every success crowned with awards, there was always a focus on people. From the journey we have shared shoulder to shoulder with the Engelsiz Aslanlar to the meaningful bonds we have built with new generations through our civil society projects, we have continued to pursue an approach that never separates our work from social benefit.

In the following pages of this final issue of Anahtar for the year, you will find the stories behind these achievements, details of the awards we were honored with, developments within our group companies, and reflections of our civil society initiatives.

Today, Fuzul is a large family that serves as a bridge to the future plans of hundreds of thousands, creating value in many fields—from equal opportunity and sports to technology and civil society. In the period ahead, we will continue to work with the same consistency and sincerity to remain worthy of the trust placed in us. On this occasion, I would like to express my gratitude to all our colleagues whose efforts made these achievements possible.

As we step into a new year, I wish you health, peace, abundance, and success. May the new year bring good fortune to us all.



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



“ Param olmadığı halde araba aldım öyle söyleyeyim. ”



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



fuzul



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

FUZUL'E GELEN

EV DE ALIYOR OTO DA!



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



Gerçek bir Fuzul hikayesi izlemek için kodu okutun.



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

444 63 13 | fuzulev.com

## FUZUL: HAYALLERİN ANA SPONSORU

Anahtar Dergimizin kıymetli okurları,

2025 yılının son sayısı ile bir kez daha sizlerle buluşmanın mutluluğunu yaşıyorum. Anahtar Dergisi'nin 35'inci sayısı, yalnızca bir dönemi kapatan değil; aynı zamanda Fuzul Holding olarak bir yıl boyunca ortaya koyduğumuz emeği, kararlılığı ve ortak başarıyı yansıtan kapsamlı bir hafıza niteliği taşıyor.

Bu sayımızda, 2025 yılı boyunca hayata geçirdiğimiz projeleri, attığımız stratejik adımları ve gurur duyduğumuz çalışmalarımızı sizlerle paylaşırken; Fuzul ailesi olarak ortaya koyduğumuz alın terini, birikimi ve tecrübeyi sayfalarımıza taşıdık. Dergimizi incelerken, bir yılı birlikte nasıl inşa ettiğimizi tüm yönleriyle göreceksiniz.

Dergimizi hazırladığımız süreç, bizler için önemli gelişmelere sahne oldu. Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın isim ve forma göğüs sponsorluğunu yenileyerek sporda kapsayıcılığı ve dayanışmayı desteklemeye devam ettik. Diğer bir deyişle *Fuzul: Hayallerin Ana Sponsoru* oldu. Aynı zamanda şubeleşme çalışmalarımızı hız kesmeden sürdürerek, Türkiye'nin dört bir yanında 170'i aşkın lokasyonda faaliyet gösteren güçlü bir yapıya ulaştık.

3 Aralık Dünya Engelliler Günü'ne özel olarak hazırladığımız reklam filmimizle ise "Hayaller başka başka ama yan yana durunca hepsi sonunda gerçek oluyor." söylemi üzerinden birlikte hareket etmenin dönüştürücü gücüne dikkat çektik. Bu yaklaşımımızı bir adım ileri taşıyarak, her ayın 3'ünü Fuzul'de Farkındalık Günü ilan ettik ve iletişim çalışmalarımızı bu anlayış doğrultusunda şekillendirme kararı aldık.

Toplumsal fayda odağımız, yıl boyunca aldığımız ödüllerle de taçlandı. Kadın istihdamına sunduğumuz katkılar dolayısıyla İş Kadınları Girişim Derneği tarafından ödüle layık görülürken; Engelsiz Aslanlar'a verdiğimiz destek nedeniyle Hacettepe Üniversitesi tarafından Onur Ödülü'ne değer bulduk. Öte yandan Türkiye fintek ekosisteminin önemli oyuncularından Rubikpara'nın 5. yılını da birlikte kutlamanın gururunu yaşadık.

Bu sayımızda ayrıca, farklı alanlardan kıymetli isimlerin katkılarıyla içerik dünyamızı daha da zenginleştirdik.

fzIPLUS Büyümeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcımız Burçin Sözütok "İnsanın İlhamı, Teknolojinin Gücü", Fuzul Kıdemli İş Sağlığı ve Güvenliği Uzmanımız Nurullah Dereci "Fuzul Benim ve AFAD İş Birliğiyle Güvenli Geleceğe Adım", 2017 Best Model Türkiye ve Dünya Birincisi Aslıhan Karalar "Oyunculuk ve Sanatta Dönüşüm", Fuzul Trakya Bölge Müdürümüz Serhat Olyan "Güven, Dayanışma ve Yenilik: Trakya'da Fuzul Etkisi", Makeltek Uluslararası Teknik Muayene AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Yeter "Girişimci, Havadaki Nemden İlham Alır", UPDATE İletişim Danışmanlık Kurucu Ortağı Ferda Camcı Atas "Markalar için Yeni Oyun Planı: Verimli Üret, Güven İnşa Et" ve Türk Kariyer Yönetim Kurulu Başkanı İlham Süheyl Aygül ise "Kariyer Oyunu ve Kuralları" başlıklı yazılarıyla dergimize değerli katkılar sundular. Kendilerine içten teşekkürlerimi sunuyorum.

Bunların yanı sıra; rotadan gurmeye, spordan girişimcilğe uzanan geniş bir içerik yelpazesıyla, gündemi yakalayan ve ilham veren aktüel dosyaları da okurlarımızla buluşturduk. Bu zengin içeriğin, yeni bakış açıları kazandırmasını ve yolculuklara ilham olmasını temenni ediyoruz.

Bu vesileyle, 2026 yılının hepimiz için sağlık, huzur, bereket ve başarılarla dolu; birlikten güç alan, umutları büyüten bir yıl olmasını diliyorum.

Keyifli okumalar...

Merve Ay

# FUZUL, SEKTÖRÜN DÖNÜŞÜMÜNE LİDERLİK EDİYOR

**2025 yılında işlem hacmi ve müşteri artışında tarihî bir ivme yakalayan tasarruf finansman sektörü, erişilebilir ve maliyetsiz finansman modeliyle Türkiye’de geniş kitlelerin ev ve araç sahibi olmasında kritik bir rol üstleniyor**

Her geçen gün genişleyen işlem hacmi ile tasarruf finansman sektörü; yüksek faiz oranları, erişimi zorlaşan kredi koşulları ve artan maliyetler nedeniyle geniş bir kesim için alternatif ve güvenilir bir finansman modeli hâline geliyor. Artan talep, regülasyon sonrası oluşan güven zemini ve müşteri

profilindeki çeşitlenme ise sektörün sürdürülebilir büyüme yolculuğunun hız kesmeden devam ettiğini gösteriyor. *Inbusiness Dergisi* Kasım 2025 sayısında, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, bu gelişmeye yönelik değerlendirmelerini paylaştı.

## Sektörde kaç şirket faaliyet gösteriyor ve ne kadarlık bir büyüklüğü temsil ediyor?

Bugün sektörümüzde 9 lisanslı şirket faaliyet gösteriyor. Finansal Kurumlar Birliği (FKB) verilerine göre, 2025 yılının ilk yarısı itibarıyla sektörümüzün toplam işlem hacmi 400 milyar TL’yi aştı, aktif büyüklüğü ise 174 milyar TL oldu.

## 2025 yılı şirketiniz ve sektör özelinde nasıl geçiyor?

2025 hem sektörümüz hem de Fuzul için önemli bir büyüme ivmesinin yaşandığı bir yıl oluyor. Sektörümüz, FKB verilerine göre 2025’in ilk yarısında işlem hacmini geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 260, aktif büyüklüğünü ise yüzde 264 artırdı.

Fuzul olarak biz de bu büyük atılımın öncülerinden biriyiz. 2025’in ilk 9 ayında muazzam bir



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



ivme yakaladık. Sadece bu yılın ilk 9 ayında Fuzul’e 160 bin yeni müşteri dahil oldu. Toplam aktif müşteri sayımız ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 124 artarak 300 bine yükseldi. Türkiye’nin dört bir yanındaki şubelerimizin sayısını 170’in üzerine çıkardık.

Yılın ilk 9 ayında 60 bini aşkın tasarruf sahibinin hayalindeki ev ve araca ulaşmasını sağladık. Bu yıl hane ekonomisine sağladığımız toplam finansman (tahsisat) tutarı, geçen yıla göre yüzde 491 gibi rekor bir artışla 55,6 milyar TL’ye ulaştı. Yıl sonu için 200 bin yeni müşteri hedefimize emin adımlarla ilerliyoruz.

## Sektör bu yıl ne kadar büyüdü, tasarruf finansmanına ilgi nasıl?

Sektörümüzün kaydettiği önemli büyüme, modelimizin Türkiye ekonomisinin kalıcı ve güçlü bir parçasına dönüştüğünü kanıtıyor. Tasarruf finansmanına gösterilen yoğun ilginin temelinde, günümüz ekonomik koşullarında “erişilebilir finansman” ihtiyacı yatıyor. Geleneksel finans yöntemlerinin maliyetleri, bankaların düşük risk tercihi ve sınırlayıcı kredi koşulları nedeniyle finansmana erişmekte zorlanan veya ek maliyet istemeyen kişiler için modelimiz avantajlı ve güvenilir bir seçenek hâline geldi.

## Yüksek enflasyon ve faiz oranları tasarruf finansman sektörünü nasıl etkiliyor?

Yüksek faiz ortamı ve geleneksel finansman araçlarına erişimdeki zorluklar, tasarruf finansmanı modeline

olan talebi belirgin bir şekilde artırdı. Mevcut tabloda, kredi koşullarının sınırlayıcılığı özellikle orta gelir grubu için krediyle konut ve araç edinmeyi çok zorlaştırdı. İşte bu noktada, krediye erişemeyen veya yüksek faiz maliyetini üstlenmek istemeyen bireyler, kişiye özel esnek ödeme planları sunan modelimize yöneldi.

## Diğer alternatif finansman modellerine göre sistemin ayrıştığı hususlar neler? Sistemin işleyişini basit bir şekilde anlatır mısınız?

Modelimizin ayrıştığı en temel nokta, müşteriye borçlanmadan ve ek maliyetler olmadan finansmana ulaşım imkânı sunmasıdır. Tasarruf finansman modelinin ana prensibi, insanların birikim yaparak, yani tasarruflarını kullanarak, borçlanmadan finansmana erişebilmesidir. Yani tasarruf sahiplerinin tasarruflarını yatırıma dönüştürdükleri bir sistemimiz var.

Sistemin işleyişi kişiye özel ve esnek. Müşterimiz, hedeflediği konut veya araç tutarını, varsa peşinatını ve vade tercihini kendi belirler. Konutta 240 aya (20 yıl), araçta 120 aya (10 yıl) varan vadelerle kendi ödeme planını oluşturur.

Teslimat için iki farklı seçenek sunuyoruz. Noter huzurunda çekilişli sistemde, teslimatlar vade ortasını geçmeden yapılır. Her ay bir kişi, gerçekleştirilen çekilişle talihli olur ve teslimat hakkı kazanır. Tasarruf sahipleri, çekilişte isimleri çıkmasa dahi finansman tutarının yüzde 40’ını biriktirdikleri takdirde teslimat hakkı kazanır. Bireysel planda ise teslim tarihi sözleşmenin en başında netleştirilir. Bu planda peşinat durumuna bağlı olarak teslim süresi 5 ila 8 ay gibi çok kısa sürelere inebilmektedir. Teslimatını alan müşterimiz, taksitlerini vade sonuna kadar sabit bir şekilde ödemeye devam eder.

## Tasarruf finansmanı Türkiye ekonomisine nasıl bir katkı sağlıyor?

Tasarruf finansmanı, “erişilebilir finansman” ihtiyacına yanıt vererek çok önemli bir toplumsal rol üstleniyor. Modelin Türkiye ekonomisine en büyük katkısı, finansal kapsayıcılığın en yaygın ve erişilebilir yollarından biri olmasıdır.

Tasarruf finansman modeli, geleneksel finans yöntemlerinin maliyetleri veya koşulları nedeniyle hayallerini ertelemek istemeyen kişilerin en temel güvence arayışı olan ‘yuva’ kurma ha-



yallerine bir köprü oluyor. Sektörümüz aynı zamanda sayısı 500'e yaklaşan şubede 6 bin 500'ü aşkın kişiye doğrudan istihdam sağlıyor.

#### Tasarruf finansmanı ile ev sahibi olanların profili hakkında bilgi verir misiniz?

Geçmişte sektörümüz belirli bir gelir grubuyla anılsa da BDDK regülasyonları sonrası müşteri tabanımız çok daha heterojen bir yapıya kavuştu ve müşteri profilimiz çok çeşitlendi. Krediyeye erişemeyen veya ek maliyet ödemek istemeyen kesimlerin yanında, beyaz yaka çalışanlar, genç aileler ve yeni yatırımcı profilleri gibi farklı müşteri segmentlerinin de tasarruf finansmanını tercih ettiğini görüyoruz. Özellikle son dönemde, ödeme gücü yüksek ve finansal okuryazarlık donanımına sahip kişilerin de sisteme daha fazla ilgi gösterdiğini gözlemliyoruz.

#### Bugüne kadar bu model ile sektör kaç kişiyi ev sahibi yaptı?

FKB verilerine göre şu an sistemde 761 bini aşkın aktif katılımcı tasarruf sahibi bulunuyor. Fuzul olarak biz, 2025 yılının ilk dokuz ayında 60 bine yakın teslimat gerçekleştirdik ve aktif müşteri sayımız ise 300 bin seviyesini buldu. Bu teslimatların %85'ini araçlar, geriye kalanını ise konutlar oluşturdu.

#### Fuzul'ün 2026 büyüme hedefleri neler?

2026 vizyonumuzun temelinde dijitalleşme yatırımlarımız, ürün çeşitliliğimizi artırma ve müşteri deneyimini iyileştirme çalışmaları yer alıyor. Toplumsal fayda misyonumuzu önümüzdeki dönemde güçlendirerek sürdürmeyi hedefliyoruz. Bu doğrultuda, ülkemizin dört bir yanında şubeleşmeye devam ederek modelimizi daha fazla insanımıza ulaştıracağız. Büyümemize paralel olarak daha çok istihdam sağlayacak ve daha çok kişinin gelecek hedeflerine ulaşmasına aracılık edeceğiz.



#### Sektöre yeni oyuncuların dahil olması rekabet ortamını nasıl etkiliyor?

Sektöre yeni oyuncuların dahil olmasını, modelimize duyulan toplumsal ihtiyacın ve sistemin toplumda güçlü bir karşılık bulmasının en net göstergelerinden biri olarak görüyoruz. Bu durum, pazarın potansiyelini büyütüyor ve tasarruf finansman modelinin Türkiye ekonomisinin kalıcı ve güçlü bir parçası olma misyonunu pekiştiriyor. Burada kritik nokta, 2021 sonrası yürürlüğe giren BDDK düzenlemeleridir. Bu düzenlemeler, lisanslı tüm şirketlerin nasıl çalışması gerektiğini net bir şekilde tanımlayarak sektörümüzü denetlenen, kuralları net ve profesyonel bir finansal modele dönüştürdü.

Lisanslama süreci sayesinde, sektöre yeni giren oyuncuların da tıpkı mevcut şirketler gibi güçlü bir sermaye yapısına ve kurumsal yeterliliğe sahip olması gerekiyor. Bu yaklaşım, tüketici güvenini ve sektörün sürdürülebilir büyümesinin zeminini güvence altına alıyor. Dolayısıyla bu sağlıklı rekabet ortamı, tüm lisanslı şirketleri dijitalleşme, ürün çeşitliliği ve müşteri deneyimi gibi alanlarda daha yenilikçi olmaya teşvik ediyor. Bu gelişme de en çok tasarruf sahiplerine fayda sağlıyor ve modelimizin daha geniş kitlelere ulaşmasına katkıda bulunuyor.

>> Yüksek faiz ortamında modelin cazibesi artarken, Fuzul hem müşteri tabanı hem teslimatlar hem de şubeleşme ölçeğinde sektörün büyümesini şekillendiriyor

# Fuzul'le her 2 dakikada 1 kişi ev ve oto sahibi oluyor!

KEFİLSİZ!

FAİZSİZ!

  
**fuzul**  
yeni bir finans

Herkese Fuzul lazım.  
444 63 13 | fuzulev.com

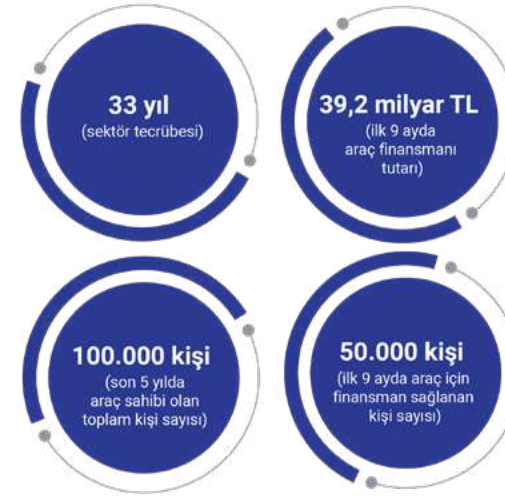
# ARAÇ SAHİBİ OLMAK İSTEYEN TÜKETİCİLERİN TERCİHİ TASARRUF FİNANSMANI OLDU

Artan fiyatlar ve geleneksel finansmana ulaşım zorlukları, araç sahibi olmak isteyen tüketicileri tasarruf finansman sisteminin çözümlerine yöneltti. Bu eğilimin merkezinde yer alan tasarruf finansman sektörünün öncü markası Fuzul, yılın ilk 9 ayında ekonomik sınıftan üst segmente kadar farklı gelir ve ihtiyaç gruplarındaki yaklaşık 50.000 kişiye toplam 39,2 milyar TL finansman sağladı. Son 5 yılda yaklaşık 100.000 kişi Fuzul ile hayallerindeki aracın sahibi oldu

Artan araç fiyatları ve geleneksel finansman seçeneklerine erişimde yaşanan zorluklar, Türkiye’de araç sahibi olmak isteyenleri yeni çözüm arayışlarına yöneltiyor. Kişinin bütçesine özel esnek ödeme imkânları sunan tasarruf finansman modeli, bu dönemde önemli bir çözüm olarak öne çıkıyor. Sektörün 33 yıllık tecrübeye sahip köklü markası Fuzul tarafından paylaşılan veriler, bu alandaki tüketici talebinin büyüklüğünü net bir biçimde ortaya koyuyor.

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ  
Yönetim Kurulu Başkan Vekili  
**Furkan Akbal**

## ARAÇ FİNANSMANI TALEBİ & TÜKETİCİ EĞİLİMİ



## Teslimatlar Araç Sahipliğindeki Güçlü Odağı Gösteriyor

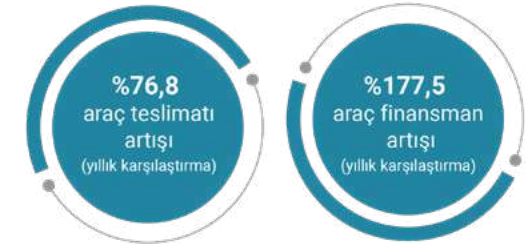
Fuzul’ün açıkladığı en güncel veriler, tüketicilerin araç sahibi olmak için tasarruf finansmanından giderek daha fazla yararlandığını gösteriyor. 2025 yılının ilk 9 ayında, Fuzul tarafından gerçekleştirilen teslimatların yüzde 84,7’si gibi büyük bir bölümünü araç finansmanı sözleşmeleri oluşturdu.

Fuzul’ün 2025’in ilk 9 ayında gerçekleştirdiği araç teslimatları geçtiğimiz yılın tümüne kıyasla yüzde 76,8, sağladığı araç finansmanı ise yüzde 177,5 arttı. Geçtiğimiz yıl 23 bin 692 araç sözleşmesi için 14,1 milyar lira finansman sunan Fuzul, 2025’in ilk 9 ayında 49 bin 722 araç sözleşmesi için 39,2 milyar lira finansman sağladı. Fuzul’ün yılın ilk 9 ayına ilişkin yeni sözleşme verileri de araç finansmanına yönelik talebin arttığını gösteriyor. Yapılan yaklaşık 190 bin sözleşmenin yüzde 70’ini araç finansmanı oluşturuyor.

Bu istikrarlı performans aynı zamanda uzun vadeli rakamlara da yansıyor. Fuzul, son 5 yılda 56,5 milyar TL lira finansman sağlayarak 87 bin 906 bin tasarruf sahibinin kendilerine özel ödeme imkânlarıyla araç sahibi olmasını mümkün kıldı.

Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili Furkan Akbal şu ifadeleri kullandı: “Paylaştığımız veriler, sadece bizim değil aynı zamanda Türkiye’deki tüketici ihtiyaçlarının da bir portresini çiziyor. Yeni müşteri talebinin hem konut hem de araç alanında dengeli olması, finansman modelimizin geniş bir kitle tarafından temel bir çözüm olarak kabul gördüğünü kanıtıyor. Gerçekleşen teslimatlarımızdaki araç ağırlığı ise pazarın en acil ihtiyacının nerede olduğunu ve bizim bu ihtiyaca cevap vermek için kaynaklarımızı nasıl odakladığımızı gösteriyor.”

## TESLİMATLARDA ARAÇ ODAKLI DAĞILIM (2025 ilk 9 ay dönem verisi)



## SÖZLEŞME & FİNANSMAN KARŞILAŞTIRMASI

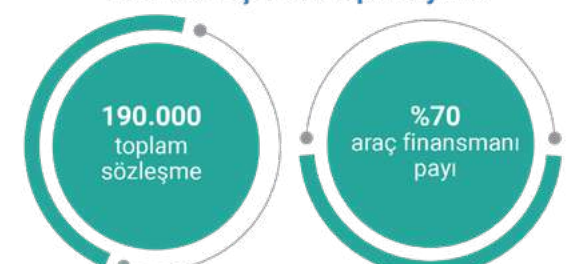
### Geçen yıl (tam yıl)



### 2025 ilk 9 ay



### Yeni sözleşme kompozisyonu



# FUZUL'DE BİR YIL: GÜÇLENEN EKOSİSTEM, BÜYÜYEN ETKİ

Ödüllerden yatırımlara, yeni projelerden toplumsal sorumluluğa uzanan bu yolculukta Fuzul, 12 ay boyunca üretmeye devam etti



OCAK

Fuzul, sektördeki gücünü 33. yılına özel düzenlediği büyük hediye kampanyasıyla taçlandırdı. Kampanya kapsamında 3 kişiye Togg T10X, 33 kişiye iPhone 15 ve 333 kişiye 10 bin TL'lik MediaMarkt hediye çeki verildi.

Fuzul, Marmara Üniversitesi'nin Marmara İşletme Kulübü tarafından düzenlenen "Kristal Marmara Ödülleri" kapsamında "Kadın İstihdamında Lider Şirket" ödülüne layık görüldü.

Fuzul Yenilenebilir Enerji, Gaziantep Yavuzeli GES tesisinde elektrik üretimine başladı.

Fuzul, Social Brands Raporu'nda En İyi 100 Marka arasında yer aldı.

Fuzul Topraktan, Ispartakule 2 projesini hayata geçirdi.

Fuzul Topraktan yeni reklam filmini yayına aldı.

Fuzul, Her İz Bizim Hikâyemiz mottosuyla 2-3-4 Şubat tarihlerinde İzmir Çeşme'de vizyon toplantısı gerçekleştirdi.

Fuzul, Great Place to Work Sertifikası'nın sahibi oldu.

10. Şikayetvar A.C.E Awards Ödül Töreni'nde Tasarruf Finansman Şirketleri / Ev Kategorisi'nde Gold Ödülü'n sahibi Fuzul oldu.

Rubikpara, Londra'da düzenlenen ve sponsoru olduğu Bridge Summit'te iş dünyasında köprüler kurmanın ve sektörün öncülerıyla buluşmanın heyecanını yaşadı.

ŞUBAT



MART

Fuzul GYO, Başakşehir Avrasya Cadde proje inşaatına başladı

NEW INN, İstanbul Emlak Komisyoncuları Esnaf Odası Başkanı Nizameddin Aşa ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile 20 farklı emlak ofisinin temsilcilerini ağırladı.

Rubikpara, TÖDEB'in Fintek Çırağı programıyla fintek dünyasına adım atan 4 genç yetenek RubikUP'lı oldu.

Fuzul Akademi ev sahipliğinde gerçekleşen Yapay Zekâ Çağında Liderlik başlıklı eğitim programında Prof. Dr. Acar Baltaş, Fuzul ailesiyle bir araya geldi.

İsminde ve göğsünde yer almaktan gurur duyduğumuz Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı, Basketbol Süper Ligi 2024-2025 sezonunun şampiyonu oldu.

Fuzul Genel Müdürlüğü'ndeki çalışma arkadaşlarımızın çocukları, 23 Nisan'da bir araya gelerek harika bir gün geçirdi.

Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı, İtalya'nın Sassari şehrinde düzenlenen EuroCup1 turnuvasının da şampiyonu oldu.

Türkiye'nin köklü şirketlerinden Fuzul, Türkiye'nin En İyi İşverenleri Listesi'nde yerini aldı.

Fuzul GYO Ispartakule 1 proje inşaatına başladı.

Fuzul Topraktan, Türkiye'de ilk kez Topraktan Villa dönemini başlattı.

NEW INN, Yeditepe Bienali'ne Konaklama Sponsoru oldu.

Rubikpara 17. Eczacılık Konferansı'nda iş ortağı Kolaysoft ile birlikte yerini aldı.

NİSAN



Fuzul ailesi, Galatasaray Spor Kulübü Dursun Aydın Özbek ve Engelsiz Aslanlarla "Şampiyonluk Kahvaltısı"nda buluştu.

Fuzul, sektörün ilk yapay zekâ tabanlı reklam filmi ile "Yeni Bir Finans" dönemini başlattı.

Fuzul Topraktan, Başakşehir 3 projesini hayata geçirdi.

Rubikpara, Türkiye'nin En Mutlu İş Yerlerinden biri seçildi.

Akva Sigorta, Fuzul Holding İştirakler Grup Başkanı Mehmet Akif Eroğlu ve Sigorta Direktörü Eda Alptekin'in katılımıyla Afyon Kocatepe Üniversitesi'nde düzenlenen Finans Sektöründe Güncel Trendler seminerinde öğrencilerle buluştu.

MAYIS



Fuzul, İSTİNDER tarafından düzenlenen 9. Brand Summit Türkiye ödül töreninde Yılın Kurumsal Markası Ödülü'nün sahibi oldu.

Fuzul ile Değişen Hayatlar reklam filmi ekranlarda yerini aldı.

Fuzul Topraktan Kozyatağı ve Mecidiyeköy satış şubelerini açtı.

Rubikpara, Akva Sigorta ve fzIPLUS ekipleri Beşiktaş Atakule'deki yeni ofislerine taşındı.

HAZİRAN



TEMMUZ

Fuzul, Social Brands Raporu'nda En İyi 100 Marka arasında yer aldı.

Fuzul Topraktan Başakşehir 1. Etap projesinin Konut Belirleme Buluşması gerçekleştirildi.

AĞUSTOS



Fuzul Topraktan'ın Ispartakule 1 projesinin Konut Belirleme Buluşması gerçekleştirildi.

EYLÜL



Fuzul Holding'in kurumsal yayını Anahtar Dergisi'nin 10. yılı kutlandı.

Fuzul GYO olağan genel kurul toplantısı gerçekleştirildi.

Fuzul Topraktan'ın Ispartakule 1 projesi, temel atma töreni gerçekleştirildi.

NEW INN, İstanbul Turizm Fuarı'nda yerini aldı.

Fuzul, her iki dakikada bir gerçekleştirdiği teslimatları ve Türkiye geneline yayılan güçlü müşteri ağını odağına alan yeni reklam filmi yayınladı.

Fuzul, BoomSocial Ekim 2025 "Top 100 Marka" listesinde ilk 100'de yer aldı.

20-21 Ekim 2025 tarihlerinde Sapanca NG Enjoy Otel'de Fuzul Holding Yöneticiler Toplantısı gerçekleştirildi.

Fuzul, Türkiye ve Avrupa şampiyonu Galatasaray Fuzul Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı Engelsiz Aslanlar'a sürdürdüğü destek nedeniyle, Hacettepe Üniversitesi öğrencileri tarafından ödüle değer görüldü.

Rubikpara, 500 milyar TL günlük işlem hacmiyle kendi rekorunu kırdı.

Rubikpara, Türkiye Noterler Birliği iş birliğiyle hayata geçirdikleri güvenli araç alım satım projesiyle noter işlemlerinde ödemeleri dijitalleştirdi, süreci daha hızlı, esnek ve güveli hâle getirdi.

Rubikpara, Architech ile yaptığı stratejik iş birliği kapsamında açık bankacılık lisansı için süreci başlattı.

Rubikpara ailesinden Furkan Ağırbaş, Great Place to Work tarafından Türkiye'nin En Etkili İnsan ve Kültür Liderleri listesinde yerini aldı.

EKİM



Türkiye'nin gururu Togg ve güvenin markası Fuzul, mobilite ve finans dünyasında güçlerini birleştirdi.

Fuzul, Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı Engelsiz Aslanlar'ın isim ve forma göğüs sponsorluğunu yeniledi.

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, kadın istihdamına katkıları nedeniyle İş Kadınları Girişim Derneği tarafından ödüllendirildi.

Fuzul GYO, Hacı Mehmet Akbal Cami ve Taziye evi inşaatına başladı.

Fuzul Topraktan'ın Pendik 1 projesinin Konut Belirleme Buluşması gerçekleştirildi.

Akva Sigorta, Memur-SEN üyeleriyle önemli bir iş birliğine imza attı.

Rubikpara, 5. yıl dönümüne özel gerçekleştirdiği basın buluşmasında yeni ürünlerini tanıttı, 2026 vizyonunu paylaştı.

KASIM



Fuzul 3 Aralık Dünya Engelliler Günü'ne özel reklam filmi yayınladı.

Fuzul Topraktan, Fuzul Residence Başakşehir projesini hayata geçirdi.

Rubikpara, AirUP'25 adıyla 19-20 Aralık tarihlerinde Sapanca'da değerlendirme ve vizyon toplantısı gerçekleştirdi.

ARALIK



# TASARRUF FİNANSMANI, TOPLUMSAL DÖNÜŞÜMÜN FİNANSAL ARACI HÂLINE GELDİ

**Tasarruf finansman sektörünün yakaladığı tarihi büyüme ivmesini değerlendiren Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, 31 Ekim Dünya Tasarruf Günü'nde hane ekonomisini güçlendiren modellerin toplumsal dönüşümde üstlendiği role dikkat çekiyor**

31 Ekim Dünya Tasarruf Günü, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de finansal farkındalığın artması ve hane ekonomilerinin güçlenmesi için önemli bir hatırlatma niteliği taşıyor.

Ekonomik koşullar bireylerin tasarrufa bakışını dönüştürürken; erişilebilir finansman modellerine olan ihtiyaç da ciddi manada artmış durumda.

## **Tasarruf Finansman Sektörü, Tarihi Büyüme İvmesi Yakaladı**

Bu dönüşümün etkisi sektörün büyüme rakamlarına da yansdı. Tasarruf finansman modelinin yükselen etkisi, sektörün Türkiye ekonomisinde kalıcı bir yer edinmesini sağladı. Finansal Kurumlar Birliği (FKB) verilerine göre, 9 lisanslı şirketin faaliyet gösterdiği sektör, 2025'in ilk yarısında 2024'ün aynı dönemine kıyasla rekor bir büyüme kaydetti: Toplam işlem hacmi yüzde 260 artarak 111,8 milyar TL'den 402,6 milyar TL'ye, aktif büyüklük ise yüzde 264 artışla 47,8 milyar TL'den 174 milyar TL'ye yükseldi. Bugün 450'nin üzerinde şubede 6 bin 500'ü aşkın kişiye istihdam sağlayan sektör, 761 bini aşan katılımcısıyla Türkiye'de finansal kapsayıcılığın en yaygın modellerinden biri hâline geldi.



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

Sektörün yakaladığı büyüme ivmesinde önemli role sahip olan olan Fuzul, 170'i aşkın şubesiyle Türkiye genelindeki toplam şube ağının yaklaşık yüzde 31'ini oluşturuyor. 45,89 milyar TL'yi aşan aktif büyüklüğüyle sektör varlıklarının dörtte birinden fazlasını yöneten şirket, 2025'in ilk yarısında 100 bini aşkın yeni müşteri kazandı.

Fuzul, bu yıl gerçekleştirdiği 65 bine yakın ev ve araç teslimatıyla hane ekonomisine 62 milyar TL finansman sağladı. Bu tutar, 2024 yılındaki toplam teslimat hacminin üç katından fazla. Son beş yılda sağlanan 86,5 milyar TL'lik toplam finansmanın yüzde 70'i yalnızca bu yılın ilk dokuz ayında gerçekleşerek, tasarruf finansman sektörünün ulaştığı tarihi büyüme ivmesini açıkça ortaya koydu.

## **“Sektörün Başarısı Modelimize Duyulan Güveni Kanıtıyor”**

Fuzul'ün ve tasarruf finansman sektörünün yakaladığı büyüme verilerinin sayıların ötesinde toplumsal bir dönüşümü işaret ettiğini belirten Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, tasarruf kavramına yalnızca ekonomik değil, toplumsal bir değer olarak yaklaştıklarını vurguladı. Eyüp Akbal şöyle devam etti: “Dünya Tasarruf Günü bizim için takvimdeki bir günden fazlasını; bir 'gelecek bilincini' ve en temel insani ihtiyaç olan 'güvence' arayışını ifade ediyor. Tasarruf, bu topraklarda her zaman bir ailenin hayallerini gerçeğe dönüştürmesinin, bir 'yuva' kurmasının ilk adımı olmuştur. Günümüz dünyasında bu 'yuva' ihtiyacı değişmedi ancak ona ulaşma yol-



ları dönüştü. İşte bu noktada tasarruf finansman sistemi günümüzde sadece ev ya da araç sahibi olmanın değil, finansal okuryazarlığı güçlendirerek geleceği planlamanın da en erişilebilir yolu hâline geldi. Fuzul olarak bu büyük dönüşümün öncüsü olmanın sorumluluğunu taşıyoruz. Sektör verilerinin gösterdiği bu rekor büyüme ivmesi, modelimizin ne kadar güçlü bir toplumsal ihtiyaca cevap verdiğinin kanıtıdır.

Toplumsal fayda misyonlarını önümüzdeki dönemde güçlendirerek sürdüreceklerini belirten Akbal, sözlerini şöyle tamamladı: “Ülkemizin dört bir yanında şubeleşmeye devam ederek modelimize erişimi artıracacağız; müşterilerimizin deneyimini iyileştiren dijitalleşme yatırımlarımızı sürdüreceğiz. Büyümemize paralel olarak daha çok istihdam sağlayacak ve daha çok kişinin finansal hedeflerine ulaşmasına aracılık edeceğiz. Tasarruf finansman modelimizle toplumun her kesiminin geleceğe güvenle bakması için çalışmaya devam edeceğiz.”

**>> Tasarruf finansman sistemi, günümüzde sadece ev ya da araç sahibi olmanın değil, finansal okuryazarlığı güçlendirerek geleceği planlamanın da en erişilebilir yolu hâline geldi**

# KONUT YALNIZCA BİR GAYRİMENKUL DEĞİL, SOSYAL VE EKONOMİK BİR İHTİYAÇ

**A Para ekranlarında yayınlanan Piyasa Gündemi programına katılan Fuzul Topraktan Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal, hem küresel hem yerel ölçekte konut edinimindeki zorlukları değerlendirdi ve Türkiye'nin dinamik yapısıyla bu alanda pozitif ayrıştığına dikkat çekti**

Fuzul Topraktan Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal, A Para'da yayınlanan Piyasa Gündemi programına konuk olarak küresel ve ulusal konut piyasalarındaki dönüşümü değerlendirdi. Programda; konut satışlarının mevcut durumu, finansmana

erişim sorunları, dünyada hızla büyüyen konut açığı ve Türkiye'nin bu tabloda aldığı konum detaylı şekilde ele alındı. Akbal, hem mevcut riskleri hem de yeni dönem konut modellerini kapsamlı bir bakış açısıyla anlatarak sektörde beklenen dönüşüme işaret etti.

## Küresel Konut Krizi Derinleşiyor

Küresel raporlara göre dünya her gün 96 bin konuta ihtiyaç duyuyor. Bu ihtiyacın arka planında nüfus artışı, şehirleşme, ekonomik kırılganlıklar ve finansman koşullarının daralması bulunuyor. Akbal'ın dikkat çektiği en çarpıcı veri ise önümüzdeki beş yıl içinde 3 milyar insanın konuta erişimde güçlük yaşayacağı tahmini. Bu tablo yalnızca gelişmekte olan ülkeleri değil, ABD ve Avrupa gibi yerleşik ekonomileri de etkiliyor.

Akbal'a göre konut ediniminin kalbinde ise finansmana erişim sorunu bulunuyor. Politik ve ekonomik riskler arttıkça finansman maliyetleri de yükseliyor. "Bugün uzun vadeli finansman oluşturmak yalnızca Türkiye'de değil, dünyanın pek çok gelişmiş ülkesinde bile zorlaşıyor." diyen Akbal, küresel gerilimlerin, savaşların ve jeopolitik risklerin finansal planlama üzerinde neden olduğu baskıyı anlattı.

Fuzul Topraktan  
Yönetim Kurulu Başkanı  
**Faruk Akbal**

**"Bugün dünyada her gün 96.000 yeni konuta ihtiyaç duyuluyor; finansmana erişim ise yalnızca Türkiye'de değil, ABD ve Avrupa'da da ciddi şekilde zorlaşıyor"**

## Türkiye'nin Kapasitesi ve Konut Üretiminde Pozitif Ayrışma

Küresel düzeyde konut üretimi için pek çok ülkenin yoğun çalışma yürüttüğünü söyleyen Akbal, buna rağmen konut sorununu tam anlamıyla çözen bir ekonominin olmadığını belirtti. Çin gibi bazı istisnaların dışında sürdürülebilir bir üretim kapasitesi kurmanın zor olduğuna dikkat çekti. Bu noktada konutun yalnızca ticari bir ürün olmadığını, sosyal yönüyle de ele alınması gerektiğini vurguladı. Aile yapısı, toplumsal ihtiyaçlar ve yaşam kalitesi gibi unsurların konut politikalarının ayrılmaz bir parçası olduğunu aktardı.

Türkiye özelinde değerlendirmelerde bulunan Akbal, ülkenin konut üretim hızında pozitif ayrıştığını dile getirdi. Türkiye'nin müteahhitlik tecrübesi, geniş taşeron ağı ve genç nüfusu sayesinde hızlı konut üretim kapasitesine sahip olduğunu belirtti. Ancak bu kapasitenin sürdürülebilir olabilmesi için kamu-özel sektör iş birliklerinin artırılması gerektiğini ifade etti.

## Bir Tüketim Modeli Olarak Konut

Ev sahipliği oranlarındaki düşüşün dikkat çekici olduğuna değinen Akbal, Türkiye'de ev sahipliği oranının yüzde 56'ya gerilediğini, kira ödemeyen kesimin çıkarılmasıyla her iki kişiden yalnızca birinin kendi evinde oturduğunu vurguladı. Avrupa'da da benzer bir gerilemenin yaşandığını söyleyen Akbal, özel sektörün konut yatırımı yapmasını teşvik edecek düzenlemelere ihtiyaç olduğunu belirtti. Kira kanunundaki sorunların yatırımcıları caydırdığına işaret eden Akbal, kiracı-mülk sahibi arasındaki anlaşmazlıklara karşı koruyucu düzenlemelerin önemine vurgu yaptı.

Konut talebini artıran bir diğer unsurun demografik değişimler olduğunu belirten Akbal, evlilik ve boşanma oranlarındaki artışın yeni konut ihtiyacını büyüttüğünü aktardı. Yalnızca kiralama amaçlı yüz binlerce konut satın alan şirketlerden söz etti ve önümüzdeki dönemde konut sahipliğinin giderek zorlaşacağı uyarısını yaptı. "Biz çok şanslıyız çünkü konut sahibi olabilecek son nesil olabiliriz." sözleri programın en dikkat çekici ifadelerinden biri oldu.





Furkan Akbal, Dursun Aydın Özbek, Eyüp Akbal, Mehmet Cibara

## FUZUL, YENİ SEZONDA DA ENGELSİZ ASLANLAR'IN YANINDA

**Fuzul ve Galatasaray Spor Kulübü, iş birliklerini yeni sezonda da sürdürececek bir sponsorluk anlaşması imzaladı. Bu iş birliği, Engelsiz Aslanlar'ın spor alanındaki başarılarını desteklemeye ve engelleri aşan spor kültürünü yaygınlaştırmaya katkı sağlayacak**

Tasarruf finansman sektörünün köklü kuruluşu Fuzul ile Türk sporunun en seçkin kulüplerinden Galatasaray, geçtiğimiz sezona damga vuran başarılı iş birliklerini yeni sezona taşıdı.

Fuzul'ün Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı Engelsiz Aslanlar'ın isim ve forma göğüs sponsorluğunu yenilediği imza töreni; Ali Sami Yen Spor Kompleksi Rams Park'ta Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili Furkan Akbal, Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Aydın Özbek ve Başkan Yardımcısı Mehmet Cibara'nın katılımıyla gerçekleşti.

### **Akbal: "Bu Anlaşma Yeni Zaferlere Uzanacak Bir Yolun Başlangıcı"**

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili Furkan Akbal, imza törenindeki konuşmasında şunları söyledi: "Engelsiz Aslanlarımız geçtiğimiz sezon sadece Türkiye Tekerlekli Sandalye Basketbol Süper Ligi'nde 11. kez şampiyon olmakla kalmadı, aynı zamanda Euro Cup1 kupasının da sahibi oldu. Önemli bir sportif başarı olan bu çifte şampiyonluk, aynı zamanda doğru bir iş birliğinin, kararlı bir duruşun ve ortak bir hedefin ne denli büyük sonuçlar doğurabileceğinin de kanıtı niteliğini taşıyor. Biz bu ortaklığa başlarken, amacımızın sadece formaya bir logo yerleştirmek olmadığını, Türkiye'nin iki güçlü kurumunun bir değer ve anlam ortaklığı kurmasını hedeflediğimizi söylemiştik. Geride bıraktığımız başarılı sezon, bu ortaklığın

ne kadar doğru ve güçlü temeller üzerine kurulduğunu hepimize gösterdi. Yenilenen sponsorluk anlaşmamızı yeni zaferlere uzanacak bir yolun başlangıcı olarak görüyoruz. Galatasaray Fuzul Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın yeni sezonda da zirvedeki yerini koruyacağına ve bizlere yeni gururlar yaşatacağına inancımız tam. Bizler bu branşın hak ettiği ilgiyi görmesini sağlamak için var gücümüzle çalışacağız. Fuzul ve Galatasaray'ın değerleriyle uyumlu her projede 'biz de varız' demeye devam edeceğiz. Önümüzdeki sezon boyunca Engelsiz Aslanların atacağı her bir sayı için bir fidan dikimi gerçekleştireceğiz, böylelikle takımın hem başarılarını hem de doğaya katkılarını kalıcı hâle getireceğiz.

Ayrıca Fuzul ve Galatasaray Fuzul Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı olarak 3 Aralık Dünya Engelliler Günü'ne farkındalığı artırabilmek için her ayın üçünü farkındalık günü kabul edip ve ulusal basında yer alacak bir kampanya başlatacağız."

### **"Fuzul'ün Yanımızda Olması Bize Güç Veriyor"**

Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Aydın Özbek ise konuşmasında, "Galatasaray yalnızca sportif başarılarıyla değil, fırsat eşitliğini ve toplumsal sorumluluğu merkeze alan duruşuyla da farklı bir yerde duruyor. Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımımız bunun en parlak örneklerinden biri. Geçtiğimiz sezon elde edilen Avrupa kupası, Türkiye şampiyonluğu ve sahada sergilenen yüksek mücadele, Galatasaray ruhunun ve birlikte başarıya iradesinin güçlü bir yansımasıydı. Yeni sezonda hedefimiz daha da büyük; hem Türkiye'de

hem Avrupa'da yeniden zirveye ulaşmak için teknik ekibimizden sporcularımıza kadar tüm takımımız büyük bir özveriyle çalışıyor. Galatasaray'ın olduğu yerde hedef her zaman en üst basamaktır. Bu başarı yolculuğunda, sektöründe 30 yılı aşkın tecrübesiyle Fuzul'ün yanımızda olması bize güç veriyor. Fuzul yalnızca bir sponsor değil; değerlerimizi paylaşan, toplumsal sorumluluğu önemseyen bir yol arkadaşıdır. Bugün yenilediğimiz anlaşma, bu güçlü iş birliğinin sağlam temellerinin bir göstergesidir. Başta Sayın Furkan Akbal olmak üzere Fuzul ailesine kulübümüze duydukları güven için teşekkür ediyorum. Bu iş birliğinin camiamıza, takımımıza ve Türk sporuna hayırlı olmasını diliyorum." dedi.

Basın toplantısında konuşan Galatasaray Spor Kulübü Başkan Yardımcısı Mehmet Cibara ise yenilenen sponsorluk anlaşması hakkında şunları söyledi: "Gerçek bir başarı hikâyesini devam ettirmek için bugün yeniden bir aradayız. Geçtiğimiz sezonu hem Türkiye Süper Ligi'nde namağlup şampiyon olarak hem de Euro Cup1'i kazanarak tamamladık. Bu kupalar, doğru bir yapılanmanın, güçlü bir birlikteliğin ve sahadaki büyük bir emeğin sonucuydu. Yeni sezonda hedefimiz aynı kararlılıkla hem Türkiye'de hem Avrupa'da zirveye yürümek; bu kez Şampiyonlar Ligi kupasını da müzemize getirmek istiyoruz. Daha güçlü bir kadro ve daha iyi bir organizasyonla bu hedefe ulaşacağımıza inanıyoruz. Fuzul ile iş birliğimiz yalnızca salonda değil, hayatın her alanında maddi ve manevi dayanışmayla büyüyen bir yol arkadaşlığına dönüştü. Bu süreçte yanımızda olan, takımımıza değer katan tüm Fuzul ailesine teşekkür ediyoruz."



**İmza töreninde Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili Furkan Akbal, Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Aydın Özbek ve Başkan Yardımcısı Mehmet Cibara düşüncelerini basın mensuplarıyla paylaştı**



Furkan Akbal, Dursun Aydın Özbek, Mehmet Cibara

**Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili Y. Furkan Akbal:**  
**“BU YOLCULUK BİZİ GÜÇLÜ BİR BAĞ ETRAFINDA BİRLEŞTİRDİ”**

Bugün, şampiyonlarımıza desteğimizi yeniden ilan ettiğimiz önemli bir gün. Bilhassa altını çizmek istiyorum ki “Biz bu masaya, şampiyon olarak oturacağımızı ilk günden biliyorduk.”

Oyuncularımız, her sezon olduğu gibi geçen sezon da binlerce gence ve hepimize örnek oldu. Bir hedefe odaklandığımızda, hiçbir engel bizi durduramayacağını tüm Türkiye’ye ve dünyaya bir kez daha gösterdi. Bizim heyecanımız ve oyuncularımızın tükenmeyen azmi, şampiyonluklar getiren güçlü bir sinerjiyi ortaya çıkardı. Biz takımımıza inandık, onlar da bu inancı çifte şampiyonlukla taçlandırdı.

Bizler oyuncularımıza inandık, tribünde yerimizi alarak yan-

larında olduk ve aynı hedefe odaklandık. Bu yolculuk bizi güçlü bir bağ etrafında birleştirdi. İş birliğimiz zamanla samimi bir aile sıcaklığına dönüştü.

İş birliğimizin neden bu kadar güçlü olduğu sorusunun yanıtı ise şu: Her iki tarafın da köklü bir Türkiye markası olması... Her iki taraf da başarı geleneğiyle yorulmuş... Her iki taraf da sahada olduğu kadar toplum için değer üretmeyi önemseyen bir kültürden geliyor.

Galatasaray Fuzul Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'mızın yeni sezonda da aynı kararlılık, aynı inanç ve aynı başarı ruhuyla mücadele edeceğine yürekten inanıyorum.

**Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Aydın Özbek:**  
**“FUZUL, GALATASARAY'IN DEĞERLERİNİ PAYLAŞAN BİR YOL ARKADAŞI”**

Bugün Türk sporunun en seçkin ve köklü kulübü olarak toplumsal değer üretme vizyonumuzu güçlendiren çok önemli bir iş birliğini yenilemenin mutluluğunu yaşıyoruz. Fuzul Tasarruf Finansman ile Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımımızın isim ve forma göğüs sponsorluğunun devamı için bir araya geldik.

Geçtiğimiz sezon takımımız, Avrupa’da kazanılan uluslararası kupa, Türkiye’de elde edilen şampiyonluk ve sahaya yansıyan yüksek mücadele ruhu ile hepimizi gururlandırdı. Bu başarılar, sadece sahadaki performansın değil, aynı zamanda Galatasaray ruhunun güçlü bir yansımasıdır. Sporcularımız her müsabakada, engelin sadece bir kelime olduğunu; inanç, emek

ve birliktelikle aşılamayacak hiçbir sınır bulunmadığını tüm dünyaya gösteriyor.

Elbette bu başarı yolculuğu güçlü paydaşlarla daha da anlamlı hâle geliyor. Sektöründe 30 yılı aşkın tecrübesi ile Fuzul yalnızca bir sponsor değil, Galatasaray’ın değerlerini paylaşan, toplumsal sorumluluğu önemseyen bir yol arkadaşıdır. Bugün imzalanan anlaşma bu yol arkadaşlığını ne kadar sağlam temellere dayandığını güçlü bir göstergesidir.

Başta Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Furkan Akbal olmak üzere Fuzul ailesinin tüm fertlerine kulübümüze duydukları güven ve gösterdikleri kıymetli destek için teşekkür gönderiyorum. Bugün attığımız bu imza bir sponsorluk anlaşmasının ötesinde insana, emeğe, spora ve geleceğe yapılan bir yatırımdır.

**Galatasaray Spor Kulübü Başkan Yardımcısı Mehmet Cibara:**  
**“BİRLİKTEN DOĞAN ŞAMPİYONLUK HİKÂYESİ”**

Bu iş birliği herkese örnek olacak nitelikte. Gerçekten sadece bir proje değil, birlikte hareket ettiğimizde neler başarabileceğimizi gösteren güçlü bir başarı hikâyesi. Geçen sezonu namağlup tamamladık, EuroCup 1’de şampiyon olduk. Bu başarıda emeği geçen herkese tekrar teşekkür ediyorum.

Aynı kadroyu büyük ölçüde koruduk ve bu sezon için hedefimiz yine aynı. Hem Türkiye’de hem Avrupa’da iddialyız.

Bu kez Şampiyonlar Ligi kupasını da ülkemize getirmek istiyoruz. Bu yolda bize her türlü desteği sağlayan, emeği geçen herkese teşekkür ederiz.

Bu birliktelik sadece sahaya sınırlı değil. Hayatın her alanında, manevi ve maddi anlamda birbirimize destek oluyoruz. Bu nedenle Fuzul ailesine bir kez daha teşekkür ediyorum, aramıza hoş geldiniz diyorum.



# TÜRK SPORU'NUN DESTEKÇİSİ FUZUL!

Geçtiğimiz yıl başladığımız ve çifte kupa ile taçlanan Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın isim ve forma göğüs sponsorluğunu 2025-2026 sezonunda da sürdürmekten mutluluk duyuyoruz!





## FUZUL'DEN 3 ARALIK DÜNYA ENGELLİLER GÜNÜ'NE ÖZEL ANLAMLI REKLAM FİLMİ

Türkiye'nin dört bir yanında yüz binlerce insanın yaşamına dokunan Fuzul, 3 Aralık Dünya Engelliler Günü kapsamında hazırladığı yeni reklam filmiyle, herkesin hedeflerinin değerli ve eşit olduğunu vurgulayan güçlü bir mesaj veriyor. Fuzul'ün geçtiğimiz yıldan bu yana birlikte yol aldığı Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın yer aldığı film, "Hayaller başka başka ama yan yana durunca hepsi sonunda gerçek oluyor." söylemiyle farklılıklarımızı bir ve beraber olmanın gücüyle aşabileceğimize işaret ediyor

3 Aralık Dünya Engelliler Günü, engellilik alanında farkındalığın artması, kapsayıcılığın güçlenmesi ve herkes için erişilebilir bir yaşamın öneminin yeniden hatırlanması açısından büyük bir anlam taşıyor. Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul de 3 Aralık Dünya Engelliler Günü'ne dikkat çekmek ve kapsayıcı bir spor kültürünün önemini vurgulamak amacıyla Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı ile özel bir rek-

lam filmi hazırladı. Fuzul'ün reklam yüzü ünlü oyuncu Murat Yıldırım'ın yer aldığı film, farklı hayallerin yan yana geldiğinde nasıl güçlendiğini ve herkes için erişilebilir bir yaşamın mümkün olduğunu anlatıyor.

Fuzul'ün etkileyici reklam filmleri serisinin yeni bir örneği olan film; bir yuva ya da otomobil sahibi olma hayalinden sahada iz bırakmaya kadar uzanan farklı hayalleri odağına alıyor. Her bireyin hayalinin

değeri ve anlamı eşit görülerek "Hayaller başka başka ama yan yana durunca hepsi sonunda gerçek oluyor." mesajı veriliyor.

Fuzul'ün toplumsal gelişime destek olma ve ilham verme amacıyla yan yana ilerlediği Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın yer aldığı film, günlük yaşamda ve sporda kapsayıcılığın önemini hatırlatırken, başarıya giden yolun dayanışmadan geçtiğini vurguluyor.

### Fuzul'dan Kapsayıcı Spor Kültürüne Katkı

Fuzul Holding Pazarlama ve Marka İletişim Grup Başkanı Banu Kaşlı Derlen, "3 Aralık Dünya Engelliler Günü'nün kalıcı bir dönüşümün parçası olması gerektiğine inanıyoruz. Fuzul olarak her ayın 3'ünü farkındalık günü kabul ediyor, iletişimlerimizi de bu yönde şekillendirmeyi planlıyoruz. Hepimizin birbirinden farklı hayalleri var ve bunlar ancak yan yana durduğumuzda erişilebilir hâle geliyor. Bu filmde esas anlatmak istediğimiz, engelleri değil birlikte başarıya iradesini görünür kılmak. Yol arkadaşı olmaktan büyük mutluluk duyduğumuz Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı ile gerçekleştirdiğimiz bu çalışmanın, kapsayıcı spor kültürüne ve toplumsal farkındalığa katkı sağlamasını diliyoruz." diye konuştu.



Banu Kaşlı Derlen



### Reklam Künyesi

Reklamveren: Fuzul  
Genel Müdür: Sait Aytaç  
Marka Başkanı: Banu Derlen  
Reklamveren Yetkilileri: Kübra Akbal Kuru, Cansu Kekeç Saatçoğlu, Merve Ay, Sueda Aydoğdu, Emir Adıgüzel, Kübra Mücahitoglu, Emre Göroğulları, Emre Sarıkaya, Mert Macit, Doğanay Akyel, Osman Can Polat, Eray Altun  
Ajans: Alametholistic  
Yapım Şirketi: Pardy Production  
Yönetmen: İlkey Uygur  
Yapımcı: Kerem Kurtuluş  
Dop: Arda Üzmez  
Gaffer: Mustafa Aktaş - Rota Işık  
Grip: Selim Özdamar - LevelUp  
Post Produksiyon - Sinefekt

Hayallerin ana sponsoru  
Fuzul olarak Galatasaray  
Fuzul'ün Engelsiz  
Aslanlar'ına başarılar dileriz!  
- YouTube



# FUZUL'DEN 3 ARALIK DÜNYA ENGELLİLER GÜNÜ MESAJI: "KAPSAYICILIĞI YAYGINLAŞTIRMAMIZ GEREKİYOR"

3 Aralık Dünya Engelliler Günü kapsamında bir mesaj yayımlayan Fuzul Holding Pazarlama ve Marka İletişim Grup Başkanı Banu Kaşlı Derlen, "Bugün bize daha kapsayıcı bir toplum için hepimizin üstlendiği ortak bir sorumluluğu hatırlatmalı." dedi

Tasarruf finansman sektörünün 33 yıllık köklü markası Fuzul Holding Pazarlama ve Marka İletişim Grup Başkanı Banu Kaşlı Derlen 3 Aralık Dünya Engelliler Günü'nde yayımladığı mesajında, daha erişilebilir bir toplum için sorumluluk çağrısında bulundu.

Galatasaray Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı Engelsiz Aslanlar'ın isim ve forma göğüs sponsoru olarak, iki yıldır takımın başarı yolculuğuna eşlik ettiklerini belirten Derlen, "Engelsiz Aslanlar sahaya çıktığında, gerçek engellerin fırsat eşitliğini sağlamayan ortamlarda ve toplumsal bariyerlerde olduğunu net bir biçimde görüyoruz. Onların sahadaki mücadelesi bize hem ilham hem de sorumluluk yüklüyor." ifadelerini kullandı.

Engelliğin yardım kavramı yerine hak, erişilebilirlik ve eşitlik perspektifiyle ele alınması gerektiğini vurgulayan Banu Derlen, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Engelli bireylerin günlük hayata tam ve bağımsız katılımı temel bir insan hakkıdır. Bu hakkın hayata geçmesi; mimariden dijital erişime, istihdamdan sosyal yaşama kadar her alanda kurmamız gereken bir kapsayıcılık kültürünü gerektiriyor. Dilimiz, davranışlarımız ve alışkanlıklarımız da bu kültürün bir parçasıdır."

Fuzul'ün bu alandaki sorumluluğunun sponsorluklarla sınırlı olmadığını belirten Derlen, toplumun her kesiminde farkındalığı artırmayı amaçlayan özel bir reklam filmi hayata geçirdiklerini paylaştı:

"Fuzul 33 yıldır herkesin gelecek planlarına giden yolu kolaylaştırmayı misyon edindi. Bu yaklaşımımızın doğal bir parçası olarak, engellilik konusundaki toplumsal duyarlılığı güçlendirmek amacıyla hazırladığımız reklam filmimizin ilk gösterimini 3 Aralık Dünya Engelliler Günü'nde yaptık. Hedefimiz yalnızca bir gün değil; yılın her günü daha eşit ve kapsayıcı bir toplum için sorumluluk almak. Fuzul olarak sadece 3 Aralık'ı değil, her ayın 3'ünü farkındalık günü ilan ederek iletişim çalışmalarımızı bu anlayışla sürdüreceğimizi belirtmek isterim."



Fuzul Holding Pazarlama ve Marka  
İletişim Grup Başkanı  
Banu Kaşlı Derlen



## KONUT SİGORTALARI

- Dask
- Konut Sigortası



## ARAÇ SİGORTALARI

- Trafik Sigortası
- Kasko Poliçesi
- Yeşil Kart Sigortası



## HAYAT-FERDİ KAZA VE SORUMLULUK SİGORTALARI



## FİNANSAL 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

# İNSANIN İLHAMI, TEKNOLOJİNİN GÜCÜ

**fzIPLUS, insan sezgisini Agentic AI'nın hızı ve analitik gücüyle birleştirerek çağrı merkezi teknolojisini otomasyonun ötesine taşıyor; temsilcinin potansiyelini görünür kılan hibrit zekâ modeliyle sürdürülebilir müşteri deneyimini yeniden tanımlıyor**

fzIPLUS'ın son yıllardaki dönüşümü teknoloji yatırımlarıyla geliyor. Oysa hikâyemizin merkezinde her zaman insan var. Büyüme, temsilcinin içgörüsünü, deneyimini ve sezgisini teknolojinin ölçeklenebilir kapasitesiyle harmanlayarak sağlıyoruz. Bugün geldiğimiz noktada "İnsansı Yapay Zekâ Temsilcisi" Agentic AI modelleri, çağrı merkezi sektöründe yalnızca otomasyon oluşturan araçlar değil; temsilcinin potansiyelini açığa çıkaran görünmez takım arkadaşları hâline geliyor. Müşteri temsilcilerinin hatalarını düzeltiyor, sufle veriyor, başarının yaygınlaşması için en başarılı temsilcilerin yöntemlerini ekibin başarısının gelişmesi için kullanıyor.

Bu yaklaşımı "hibrit zekâ modeli" olarak adlandırıyoruz. İnsan, çözümün ruha sahip tarafı iken, teknoloji ise hız ve

analitik gücün taşıyıcısı... Birbirini tamamlayan bu iki unsur yan yana geldiğinde, ortaya müşteri deneyimini sürdürülebilir şekilde üreten bir yapı çıkıyor.

## Konuşan Teknoloji Değil, İnsanın Performansı

Bugün fzIPLUS'ın büyümesini tetikleyen en kritik unsur, yalnızca dijitalleşme değil, insan performansını artıran dijitalleşme. Agentic AI çözümleriyle temsilcinin omzundaki yükleri hafifletirken, onun daha iyi ve daha hızlı karar almasını sağlayan bir destek sistemi kuruyoruz.

Bu sistem üç temel sütuna dayanıyor:

### 1. Gerçek Zamanlı Öneri Motoru

Agentic AI, görüşme sürerken temsilciye bağlama göre öneriler sunuyor.

- Çözüm adımları
- Duygu durumuna göre iletişim önerileri
- İtiraz yönetimi için hazır cümleler
- Regülasyon uyumluluğu için anlık kontroller

Böylece temsilci hem hız kaybetmiyor hem de kalite standardı sürekli olarak korunuyor.

### 2. Sürekli Öğrenen Performans Asistanı

Her temsilcinin güçlü ve gelişime açık yönlerini analiz eden bir modelimiz var. Akıl veren bir yapay iş koçu gibi çalışıyor. Neyi neden yapması gerektiğini açıklayarak temsilcinin kendi performansını yönetmesini sağlıyor. Böylece hizmet sunduğumuz nihai tüketiciler, doğru



çözüme kısa sürede ulaşabilecek. Müşteri Tavsiye skoru artarken, Güven skoru perçinlenecek.

### 3. Speech Analytics ile 360° Görüş

Agentic AI'nın kalbini oluşturan katmanlardan biri de gelişmiş konuşma analitiği altyapımız. Speech Analytics, binlerce çağrıyı dakikalar içinde anlamlandırarak hem operasyona hem yönetime ışık tutuyor:

- Duygu analizi
- Kök neden tespiti
- En çok tekrar eden müşteri sorunları
- Temsilci davranış haritaları
- Riskli konuşma tespiti (Argo tespiti)
- Regülasyon uyumsuzluk sinyalleri

Bu veri seti sayesinde yalnızca operasyonda değil, tüm müşteri temaslarında entegre etmek için çalışıyoruz.

### Büyüme, Meydana Getiren Formül:

#### Hız + Sezgi + Standart

Teknoloji hızdır, insan sezgidir, süreçler ise standarttır. Biz fzIPLUS olarak bu üç unsuru uyumlu bir ritim içinde çalıştırmayı başardık.

Agentic AI'nın sağladığı veriyle, temsilcinin deneyimini birleştirdiğinde kaçınılmaz sonuç:

- İlk çağrıda çözüm oranında iyileşme
- Müşteri memnuniyetinde istikrarlı artış
- Operasyon maliyetlerinde verimlilik
- Regülasyon uyumluluğunda tam kontrol
- Hizmet kalitesinde değişmeyen standart

Bugün Diyarbakır'dan İstanbul'a uzanan tüm operasyonlarımızda aynı hizmet ritmiyle çalışabili-

yorsak bu, hem insan merkezli yaklaşımın hem de ölçülebilir teknoloji modelinin doğal sonucudur.

### "Teknoloji Çalışanı Değil, Çalışan Teknolojiyi Büyütür"

fzIPLUS olarak hiçbir zaman "insanı teknolojiyle değiştirmek" gibi bir hedefimiz olmadı.

Bizim hedefimiz insanın yeteneğini, teknolojinin gücüyle yükseltmek oldu.

Çünkü biliyoruz ki müşteri deneyimini mükemmelleştiren şey, tek başına teknoloji değil, teknolojiyi ustalıkla kullanan insanların oluşturduğu farktır.

Tam da bu yüzden fzIPLUS'ın büyüme yolculuğu, Holding'in DNA'sındaki güven ve yenilikçilik değerlerinin doğal bir yansımasıdır.

Agentic AI ile Speech Analytics'in iç içe çalıştığı hibrit zekâ modelimiz, sektör standartlarını yeniden tanımlıyor; temsilcinin potansiyelini görünür kılıyor ve müşteriye her gün daha iyi bir deneyim sunmamızı sağlıyor.

Yeni başladığımız yolculukta siz de bu deneyimi yaşamak istiyorsanız bizimle iletişime geçin!

**Bizim hedefimiz  
insanın yeteneğini,  
teknolojinin gücüyle  
yükseltmek**



fzIPLUS

Büyümeden Sorumlu  
Genel Müdür Yardımcısı  
**Levent Burçin Sözütk**



Yusuf Akbal, Erdal Erdem, İsmail Sevinç

## RUBİKPARA'DAN 5. YILINDA GÜNLÜK 500 MİLYON TL İŞLEM HACMİ

**Fuzul Holding'in 5. yılını kutlayan kurum içi girişimi Rubikpara, bugün günlük 500 milyon TL'ye varan işlem hacmiyle sektörün önemli oyuncularından biri hâline geldi. 5. yıl dönümünü kutladığı etkinlikte bireysel ve tüzel kullanıcılara yönelik Rubikpara Kart'ı tanıtan ve 2026 vizyonunu paylaşan şirket, ayrıca genç girişimcilere özel destek paketini ve Anadolu'daki esnaf için başlatacağı finansal okuryazarlık eğitimlerini duyurdu**

Türkiye fintech ekosisteminde 2020 yılından bu yana faaliyet gösteren Fuzul Holding iştiraki Rubikpara, 5. yıl dönümünü, gelecek vizyonunu ve yeni ürünlerini tanıttığı geniş kapsamlı bir lansmanla kutladı. İlk yıllarını kendi mikroservis mimari altyapısı ile kurguladığı uçtan uca core yazılımını geliştirme-

ye ayıran şirket, 5. yılında günlük 500 milyon TL işlem hacmine ulaştı. Lansmanda Rubikpara Kart ile fiziksel dünyaya adım atan şirket, 2026 yılı için 100 milyar TL ciro hedeflediğini açıkladı.

Etkinlikte konuşan Fuzul Holding CEO'su Erdal Erdem, Rubikpara'nın Fuzul ekosistemindeki yeri hakkında bilgi verdi: "Bugün 12 farklı sektörde,

18 ayrı şirket ve 3 bini aşkın çalışanıyla faaliyetlerini sürdüren Fuzul Holding; Rubikpara'yı ekosisteminin nakit akışı yönetimini sağlayan teknolojik omurga ve dijitalleşme vizyonunun bayrak taşıyıcısı olarak konumlandırıyor."

### **Akbal: "Oyuna 2-0 Önde Başladık, Bambu Ağacı Gibi Kök Saldık"**

Rubikpara Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal, geride bıraktıkları 5 yıllık süreci bir olgunlaşma dönemi olarak tanımladı. Rubikpara'nın klasik bir girişimden farklı olarak Fuzul Holding'in 33 yıllık tecrübesi ve finansal gücüyle yola çıktığını belirten Akbal, şunları söyledi:

"Rubikpara'yı üç yıl boyunca, tıpkı bir bambu ağacı gibi stratejik bir sabırla suladık. Bu sabrımızın sonucunu bugün cirolarımızda ve performansımızda görüyoruz. Klasik bir girişimcinin sınırlı sermayesine karşın biz, holding himayesinde bir 'kurum içi girişimci' olarak tabiri caizse maça 2-0 önde başladık. Fuzul Holding'in sermaye gücü ve kurum kültürüyle, 'yavaş yavaş acele ederek' güven inşa etmiş olduk."

### **Genç Girişimcilere 100 Bin TL Ciroya Kadar Komisyonuz Destek**

Rubikpara Genç Girişimci Destek Programı'nı da duyuran Yusuf Akbal, "Biz kurumsal yapımızın avantajıyla büyüdük, şimdi bu yapıya sahip olmayan genç girişimcilerin yanında duruyoruz. 35 yaş altı girişimcilere destek olmak maksadıyla; yapacakları 100 bin liraya kadar olan cirolarda 'sıfır komisyonlu POS' kampanyamızı başlatıyoruz. Temennim; genç girişimcilerin bu destekle büyüyüp bir yerlere geldiklerinde bizi unutmamalarıdır." diye konuştu.

### **Rubikpara, 5. Yılında EBITDA Pozitif Konuma Ulaştı**

Rubikpara'nın klasik bir fintek değil, kârlı büyüyen bir teknoloji platformu olduğunun altını çizen Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, şirketin henüz 5. yılında EBITDA pozitif (kârlı) duruma geçtiğini belirtti.

Sektördeki rekabetin yön değiştirdiğine dikkat çeken Sevinç, "Finans dünyasında hız

artık bir lüks değil, herkesin sunduğu bir standart. Bugün asıl zor olan ve fark oluşturan 'güven'dir. Biz kendi geliştirdiğimiz mikroservis mimari altyapımızla kesintisiz hizmet sunuyor, güveni maksimize ediyoruz. Birçok global fintekin uzun yıllar ulaşamadığı operasyonel kârlılığı (EBITDA pozitif) 5. yılımızda yakalayarak, sadece ciroyla değil mali sağlamlığımızla da güven veriyoruz." dedi.

### **Rubikpara Kart ile Fiziksel Dünyaya Adım**

Lansmanda tanıtılan Rubikpara Kart ile ürün ekosisteminin bir halkasını daha tamamladıklarını belirten Sevinç, "Hem dijital cüzdan hem de POS çözümlerimizdeki yetkinliğimizi fiziksel dünyaya taşıyoruz. Fiziksel kartın yanı sıra anında oluşturulan sanal kart seçeneği ve cashback sistemiyle kullanıcılarımıza tam bir finansal özgürlük sunacağız." ifadelerini kullandı.

### **2026 Hedefi: 100 Milyar TL Ciro**

Konuşmasında gelecek vizyonuna da değinen İsmail Sevinç, 2025 performansı ve 2026 hedeflerini şöyle açıkladı: "2025 yılında hedefimiz olan 33 milyar TL ciromuzu yüzde 125 aşarak kapatacağız. Bu yıl itibarıyla bin 600 işletmeye ulaşmanın gururunu yaşıyoruz. Yakaladığımız bu güçlü ivmeyle 2026 yılı için hedefimiz 100 milyar TL ciroya ulaşmak ve Rubikpara'yı Türkiye'nin 'one-stop payment service provider'ı (tek durak ödeme sağlayıcısı) yapmak. Ödemenin, hayatın akışı içinde görünmez olduğu bir deneyim kurguluyoruz. Bu vizyonla hem son kullanıcıların hem de KOBİ'lerin stratejik teknoloji ortağı olmaya devam edeceğiz."

Yeni açık bankacılık çalışmalarını da aktaran Sevinç, "Artık kullanıcılar farklı bankalardaki tüm hesaplarını Rubikpara'nın güvenli altyapısı üzerinden tek bir platformda anlık olarak görüntüleyebilecek ve para transferlerini doğrudan uygulama üzerinden başlatabilecek. Bu yeni kabiliyetler, hem bireysel kullanıcılar hem de işletmeler için hesap ve nakit akışı yönetimini kolaylaştırarak önemli bir zaman ve operasyonel verimlilik avantajı sağlayacak." diyerek sözlerini noktaladı.



## RUBİKPARA, ARCHITECHT İŞ BİRLİĞİYLE TÜM BANKA HESAPLARINI TEK UYGULAMADA BİRLEŞTİRİYOR

Bütünleşik ödeme çözümleri platformu Rubikpara, Fuzul Holding'in finansal teknoloji alanındaki iştiraki olarak, Architech ile yaptığı stratejik iş birliğiyle lisans genişletme sürecini başlatarak tüm lisanslarının yanına açık bankacılık lisansını da ekliyor. Bu iş birliği sayesinde Rubikpara üye iş yerleri ve Rubikpara Cüzdan kullanıcıları, işlemlerini tek ekranda yönetecek ve para transferlerini kolaylıkla gerçekleştirebilecek

Yeni açık bankacılık kabiliyetlerinin doğrudan sahadaki bir ihtiyaça cevap verdiğini vurgulayan Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, "Dijitalleşme, kullanıcılara sayısız seçenek sunarken finansal hayatı da parçalara ayırıyor. Günümüzde kullanıcılar dağınık hesaplarını tek bir yerden, güvenli ve zahmetsiz bir şekilde yönetmek istiyor. Architech gibi güçlü bir teknoloji ortağıyla yaptığımız bu iş birliğiyle, kullanıcıların finansal dünyasını tek bir çatı altında birleştiriyoruz. 2024 yılını 5,5 milyar TL'lik işlem hacmiyle tamamladık. Bu yılı ise 33 milyar TL ile kapatmayı hedefliyoruz. 2025 yılında yüzde 700 gibi güçlü bir büyüme ivmesi yakaladık. Bu büyüme, hem mevcut üye iş yerlerimizin ihtiyaçlarını hem de 2026'da

sunacağımız B2B yeni ürünler ve stratejik iş birliklerimizi şekillendiriyor." dedi.

İsmail Sevinç, bu adımın Rubikpara'nın teknoloji vizyonundaki yerini ise şu sözlerle açıkladı:

"Rubikpara olarak teknolojimizi kendi bünyemizde geliştirmek, hızımızı ve esnekliğimizi belirleyen en önemli unsur. Ayrıca akıllı teknoloji liderliği, her şeyi sıfırdan yazmak değil; doğru zamanda en iyi altyapıları stratejik şekilde kullanabilmektir. Architech'in güvenli ve kanıtlanmış Airapi platformunu sistemimize entegre ederek, açık bankacılık gibi yüksek regülasyonlu bir alana hızlı ve güvenli bir şekilde adım atıyoruz. Enerjimizi ise bu sağlam temel üzerine inşa edeceğimiz yenilikçi ve güvenli kullanıcı deneyimlerine odaklıyoruz."

# Rubikpara Ödemenin Akıl Küpü!

Size Uygun Çözümler İle  
**Hemen Ödeme  
Almaya Başla!**

- ✓ Sanal POS
- ✓ Fiziki POS
- ✓ Link ile Ödeme
- ✓ Bayi Tahsilatı
- ✓ Soft POS
- ✓ Ortak Ödeme Sayfası
- ✓ Dijital Cüzdan



Detaylı Bilgi ve  
Başvuru İçin  
Kodu Okutun!

Rubik Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş.  
**fuzul»HOLDİNG** iştirakidir.

www.rubikpara.com

## FUZUL, KADIN İSTİHDAMINDAKİ ÖNCÜ BAŞARILARIYLA ÖDÜL ALDI

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, kadın istihdamına katkıları nedeniyle İş Kadınları Girişim Derneği tarafından ödüllendirildi

Fuzul, kadınların iş hayatına aktif katılımını destekleyen politikaları nedeniyle İş Kadınları Girişim Derneği (İŞ-KAGİD) tarafından ödüle layık görüldü. Şirketin ödülü, Türkiye Kadın Girişimciler Zirvesi'nde düzenlenen bir törenle Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal'a takdim edildi.

Eyüp Akbal, törende yaptığı konuşmada Fuzul'ün kadın istihdamına verdiği önemi vurgulayarak şunları söyledi: "Fuzul'de çalışanlarımızın neredeyse yüzde 50'si kadın arkadaşlarımızdan oluşuyor. Ayrıca Türkiye genelinde 170'i aşkın şubemizin en başarılı 10 temsilcisi arasında da kadınlar yer alıyor. Dolayısıyla başarımızda kadın çalışma arkadaşlarımızın büyük rolü olduğunu mutlulukla görüyoruz. Bu ödül, sadece bir farkında-

lık sembolü değil; Fuzul'ün kadınları iş gücünde görünür kılma ve destekleme yönündeki kararlılığının somut bir göstergesidir. Bu doğrultuda sektördeki yenilikçi yaklaşımlarımıza ve kadınların iş hayatında daha fazla yer almasını sağlamaya yönelik çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz. Kadınların doğru planlama yapma becerilerine ve karar alma süreçlerindeki titiz yaklaşımlarına büyük önem veriyoruz."

Kadın istihdamı konusunda etkin bir politika izleyen Fuzul, önümüzdeki dönemde kadın çalışan oranını daha da yükseltmeyi, yönetim ve karar alma süreçlerine daha fazla kadın lider kazandırmayı ve iş hayatında fırsat eşitliğini daha da güçlendirmeyi amaçlıyor.



## FUZUL'ÜN ENGELSİZ ASLANLAR'A DESTEĞİNE ONUR ÖDÜLÜ

Fuzul, Türkiye ve Avrupa şampiyonu Galatasaray Fuzul Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı "Engelsiz Aslanlar"a sürdürdüğü destek nedeniyle, Hacettepe Üniversitesi öğrencileri tarafından ödüle değer görüldü



Ödülü, Fuzul adına Fuzul İç Anadolu Bölge Müdürü Burhan Kayatürk kabul etti; Engelsiz Aslanlar'dan Burak Aygün sahnede kendisine eşlik etti. Kayatürk, teşekkür konuşmasında ödülün asıl sahibinin "değişimin ve azmin güçlü temsilcileri olan Engelsiz Aslanlar" olduğunu vurguladı.

**"Bu Gurur Sınırları Yeniden Tanımlayan Engelsiz Aslanlar'a Ait"**

Kayatürk, "Bu gurur, Engelsiz Aslanlar'a aittir. Onlar bize, değişimin yalnızca engelleri aşmak değil; cesaretle sınırları yeniden tanımlamak olduğunu defalarca gösterdi." dedi.

Geçtiğimiz sezonu hem Türkiye Ligi hem de Avrupa Kupası şampiyonluğuyla tamamlayan takımın başarısına dikkat çeken Kayatürk, "Hayatın zor-

luklarına rağmen pes etmemenin, azim ve kararlılığın nelere kâdir olduğunu kanıtladılar." ifadelerini kullandı ve ekledi, "Geçtiğimiz sezon gelen şampiyonluklar, doğru bir iş birliğinin ne kadar güçlü sonuçlar doğurabileceğinin en güzel kanıtı oldu."

Kayatürk, Fuzul'ün Engelsiz Aslanlar'ın hikâyesine ortak olmasını sağladıkları için Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Furkan Akbal'a da teşekkürlerini sundu.

Kayatürk, konuşmasını öğrencilere yönelik ilham verici bir mesajla sonlandırdı: "Kıymetli gençler; bu dünyadaki büyük değişimler, onların mümkün olduğuna inanmakla başlar. Engelsiz Aslanlar gibi sizler de kendi alanlarınızda değişimin öncüleri olabilirsiniz."

## STKFEST'25 ÜNİVERSİTE GENÇLİĞİNİ VE STK'LARI İSTANBUL'DA BULUŞTURDU

İslam Dünyası Sivil Toplum Kuruluşları Birliği (İDSB), Türkiye Gönüllü Teşekküller Vakfı (TGTV) ve İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi (İZÜ) iş birliğiyle düzenlenen STKFest'25, 22-23 Ekim tarihlerinde İZÜ Halkalı Kampüsü'nde gerçekleşti. "Gazze'ye Destek" temasıyla düzenlenen etkinlik, 50'ye yakın kurum ve STK ile dört üniversiteden öğrenci kulüplerini bir araya getirdi

Sivil toplum kuruluşlarıyla iş birliğini, gönüllülük kültürünü ve toplumsal dayanışmayı güçlendirmek amacıyla "Gazze'ye Destek" temasıyla düzenlenen STKFest'25, 22-23 Ekim tarihlerinde gerçekleştirildi.

"Gazze Umut Fidanı Dikimi" ve "Gazze İçin Sessizlik Yürüyüşü" etkinlikleriyle başlayan programda katılımcılar, Gazze için oluşan kardeşlik ve dayanışma duygusunu canlı tutmak amacıyla, kampüs içerisinde umut ve barışın simgesi olarak fidanlar dikti. İki gün boyunca süren etkinlikte ayrıca atölyeler, seminerler, proje tanıtımları, stant etkinlikleri ve çeşitli yarışmalar düzenlendi. Ayrıca üniversite öğrencileri ve gönüllü kuruluş temsilcilerinin katılımıyla bir "Kardeşlik Yemeği" programı da planlandı.

Gönüllülük bilincinin genç kuşaklara aktarılmasını amaçlayan etkinliğe; İslam Dünyası Sivil Toplum Kuruluşları Birliği, İlim Yayma Vakfı, TÜRGEV, Kızılay, Yeşilay, İHH, Orman Genel Müdürlüğü ve AFAD'ın da aralarında olduğu 50'ye yakın kurum ve sivil toplum kuruluşu katılım gösterdi. Ayrıca İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, İbni Haldun Üniversitesi, İstanbul Ticaret Üniversitesi ve Haliç Üniversitesi'nden öğrenci kulüpleri ve SKS personeli de etkinlikte yer alıyor.

Etkinliğin açılışına İstanbul Valisi Davut Gül, Küçükçekmece Kaymakamı Mustafa Antepioğlu, İslam Dünyası Sivil Toplum Kuruluşları Birliği Genel Sekreteri Eyüp Akbal, Bangladeş İstanbul Başkonsolosu Muham-

mad Mizanur Rahman, İZÜ Rektörü Prof. Dr. Ahmet Cevat Acar, Yıldız Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Eyüp De-bik, İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa Rektörü Prof. Dr. Nuri Aydın, Ziraat Katılım Bankası Genel Müdürü Ömer Berkli, İhlas Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Kemal Aydın, Semerkand Vakfı Genel Başkanı Yakup Yakuboğlu ve Semerkand Vakfı Genel Sekreteri Ahmet Sözbilir gibi önemli isimler katıldı.

Etkinliğin ev sahiplerinden İslam Dünyası Sivil Toplum Kuruluşları Birliği Genel Sekreteri Eyüp Akbal, sivil toplumun ve gençliğin üstlendiği sorumluluğa dikkat çektiği konuşmasında şunları söyledi: "STKFest'25 sadece bir etkinlik değil; gençliğin enerjisiyle sivil toplumun vicdanını buluşturan bir uyanışın merkezi oldu. Dünyanın içinde bulunduğu bu dönemde, STK'larımız ve gençlerimiz umudun taşıyıcısıdır. Bugün artık 'seyirci kalan' değil, 'sorumluluk alan' bir gençliğe ihtiyacımız var; adaleti ve merhameti yeniden ayağa kaldıracak olan onlardır."

Daha adil bir geleceğin inşası için gençlere düşen görevi vurgulayan Akbal, sözlerini şöyle sürdürdü: "İDSB olarak 70'ten fazla ülkeden 400'ü aşkın STK'yı buluştururken gördük ki; coğrafyalar farklı olsa da acılarımız ve umutlarımız ortak. Gazze'nin acısı bizim acımız, Doğu Türkistan'daki bir kardeşimizin duası bizim sorumluluğumuz. STKFest, 'Gönüllü ol, fark oluştur, dünyayı değiştir' çağrısıyla gençlerimize mazlumların sesi olma sorumluluğunu hatırlatıyor. Biz inanıyoruz ki, geleceği değiştirecek olan sadece güçlü fikirler değil, iyi kalpli ve vicdanı diri insanlar olacaktır."



Fuzul Holding Bilgi Teknolojileri Başkanı Yavuz Selim Gömleksiz:

## YAPAY ZEKÂ DA BİR UZVUMUZ OLACAK!

Fuzul Holding Bilgi Teknolojileri Başkanı Yavuz Selim Gömleksiz, Rami Kütüphanesi'nde düzenlenen Teknoloji Kışlası programında, tıpkı cep telefonu gibi yapay zekânın da gelecekte insan yaşamının ayrılmaz bir parçası olacağını vurguladı



Fuzul Holding Bilgi Teknolojileri Başkanı Yavuz Selim Gömleksiz, Rami Kütüphanesi'nde gerçekleştirilen Teknoloji Kışlası'nın 10. programına konuk oldu. Programda hem kariyer yolculuğunu hem de teknolojinin finans ve bankacılık sektöründeki dönüşümünü anlatan Gömleksiz, yapay zekânın artık iş süreçlerine dahil edildiğini belirterek, "Bugünlerde cep telefonu nasıl bir uzvumuz hâline geldiye yapay zekâ da yakın gelecekte bizim bir uzvumuz olacak. Onsuz hareket etmeyeceğiz. Holding olarak şu anda yapay zekâyı kullanmaya başladık. fzlPLUS adında bir müşteri deneyimi merkezi şirketimiz var. Orada yapay zekâyı işe aldık. Aradığınızda sizi yapay zekâ karşılıyor ve sorularınıza yanıt vererek yönlendirme yapıyor." dedi.

### Rami'nin Benim İçin Anlamı Büyük

Rami'nin kendisi için özel bir anlam taşıdığını dile getiren Gömleksiz, şunları söyledi: "Babam 1967-69 yılları arasında burada askerlik yapmış. Rami kelimesi çocukluğumdan beri kulağında yer etmişti. İstanbul'a geldikten sonra hep yanından geçtim, ama içine girip gezmek nasip olmamıştı. Bu restorasyon sonrasında programınız sayesinde geldim, erken gelip biraz gezdim, çok beğendim. Bundan sonra da zaman zaman gelip stres atmamak için güzel bir yer."

### Disiplinleri Birleştirmek Kariyerimi Dönüştürdü

Kariyerine dair önemli dönüm noktalarını paylaşan Gömleksiz, sözlerine şöyle devam etti: "Babam doktor olmamı istiyordu ama ben analitik düşündüğüm için mühendisliği seçtim. O dönemde haberleşme, Türkiye'de ve dünyada yükselen bir alandı. İletişim tarih boyunca hep bir ihtiyaç olmuştur; teknoloji geliştikçe hızlanmıştır. Bu yüzden hem elektroniği hem haberleşmeyi seçtim."

Yazılım üzerine yüksek lisans yaptığını belirten Gömleksiz, disiplinlerarası çalışmanın kariyerine büyük katkı sağladığını dile getirdi.

### Finansal Süreçler Saniyelere İndi

Akademik kariyer hedefinden profesyonel yaşama geçişini anlatan Gömleksiz, 18 yıl süren Turkcell deneyimini de paylaştı: "Turkcell'den teklif aldım; mobil iletişim o dönemde yeni geliyordu. Ankara, İzmir, Kıbrıs ve İstanbul'da çalıştım. Mühendislikten direktörlük ve genel müdür yardımcılığına kadar ilerledim. Her bir deneyimin bana farklı katkısı oldu."

Bankacılıkta dijital dönüşüme değinen Gömleksiz, teknolojinin süreçleri radikal biçimde hızlandırdığını söyledi.

### Finansal Teknolojilerde Fark, Kullanıcı Deneyiminde Ortaya Çıkıyor

Finansal teknolojilerin geldiği noktayı da değerlendiren Gömleksiz, Türkiye'de 100'ün üzerinde elektronik para şirketi ve son yıllarda banka lisansı almış 10'un üzerinde kuruluş bulunduğunu hatırlattı. Gömleksiz, "Hepsi insanların finansal ihtiyaçlarını daha iyi karşılamak iddiasıyla yola çıkıyor. Ancak fark, içeriği nasıl sunduğunuzda ortaya çıkıyor. Kullanıcıya kolay erişim ve hız sağlamak çok önemli. Elektronik para şirketleri ile bankalar birbirini tamamlıyor. Regülasyonların geliştirilmesi gerekiyor. Keşke Türkiye'deki düzenlemeler birbirini tamamlayan bir yapıda olsaydı. Şu anda biraz örtüşen bir yapı var, bu da elektronik para şirketlerini zorluyor. Fark ortaya koymak isteyen kuruluşlar, diğerlerinin sunmadığı özellikleri insanların hayatına katmak zorunda." diye konuştu.

### Kalbinizi Dinleyin, Sevdiğiniz İşe Emek Verin

Konuşmasının sonunda gençlere tavsiyelerde de bulunan Gömleksiz, "Karar anlarında kalbinizi dinleyin. Sevdiğiniz işi yapın ve ona emek verin. Ancak sevdiğiniz bir mesleğe emek harcarsanız o yolda ilerleyebilirsiniz" dedi.

## FUZUL HOLDİNG ÜST YÖNETİMİ, GELECEK STRATEJİSİNİ SAPANCA'DA BELİRLEDİ

Fuzul Holding ekosisteminin üst düzey yöneticileri Sapanca'da gerçekleşen Başkanlar Toplantısı'nda bir araya geldi. İki gün süren buluşmada, "Köklü Geçmiş Güçlü Gelecek" mottosu altında, ortak vizyon, koordinasyon ve kurum kültürünün güçlendirilmesi ana gündem maddeleri oldu

Fuzul Holding bünyesindeki şirketlerin genel müdür, CEO ve CTO'larının katılımıyla Sapanca'da düzenlenen toplantı, yalnızca bir değerlendirme organizasyonu değil, aynı zamanda bir motivasyon, vizyon ve çözüm üretme zemini olarak dikkat çekti. Toplantının ilk gününde katılımcılar, daha samimi ve açık bir atmosferde bir araya gelerek kapsamlı bir beyin fırtınası gerçekleştirdi. Özellikle çalışan memnuniyeti, müşteri deneyimi ve operasyonel süreçlerin iyileştirilmesi konularında ortak fikirler masaya yatırıldı. Süreçlerde tıkanan noktaların tespit edilmesi, işleyişin daha çevik ve şeffaf hâle getirilmesi üzerine yoğunlaşıldı. Bu kapsamda kurumlar arası koordinasyonun artırılması gerekliliği ön plana çıktı.

Toplantının bir sunum gerçekleştirilen Fuzul Holding CEO'su Erdal Erdem, "Tek Forma, Tek Takım" vurgusunu öne çıkararak birlik ve beraberlik mesajı verdi. Sunumunda "tek ağaç ve kökleri" metaforunu kullanan Erdem, "Kaybeden bir takım kazanamaz bir oyuncu yoktur." ifadesiyle ortak başarı kültürünün altını çizdi. Ayrıca şirketlerin birbirini tamamlayan bir yapı içinde çalışması gerektiğine dikkat çekti.

Toplantının önemli konularından biri de ekonomist Erhan Aslanoğlu oldu. Aslanoğlu, yaptığı değerlendirmelerde dünya ekonomisindeki dönüşüm, Türkiye'nin mevcut konjonktürü ve küresel değişimlerin Türkiye ekonomisine etkileri üzerine kapsamlı bir sunum gerçekleştirdi. Bunun yanı sıra Fuzul Holding'in bu yeni ekonomik düzende nasıl bir stratejik pozisyon alması gerektiğine dair önemli öngörüler paylaştı.

İlk günün akşamında düzenlenen gala yemeği, katılımcılar arasında samimi bir iletişim ortamı oluşturdu. Programın özel konuklarından sanatçı Ahmet Selçuk İlkan'ın katılımı, geceye anlam ve duygu katan özel anlar yaşattı.



### Fuzul Holding'in Kurum Kültürünün Temel Taşı: Birlik ve Beraberlik

İkinci gününde ise kurucu başkanların mesajları öne çıktı. Kurucu isimlerden Eyüp Akbal ve Zeki Akbal, sabah kahvaltısının ardından gerçekleştirdikleri konuşmalarda birlik ve beraberliğin Fuzul Holding kurum kültürünün temel taşı olduğunu vurguladı. Holding yapısının getirdiği tecrübenin, yeni dönem stratejilerine aktarılmasının önemi ne dikkat çektiler. Ayrıca bu tür buluşmaların sürekliliğinin, kurumsal bağların güçlenmesinde kritik rol oynadığını ifade ettiler.

Toplantının sonunda yapılan genel değerlendirmelerde, benzer organizasyonların düzenli hale getirilmesi ve kurum içi iletişimin daha da güçlendirilmesi yönünde ortak görüş oluştu. Fuzul Holding yönetimi, "tek çatı" vizyonu doğrultusunda daha entegre, daha şeffaf ve daha çevik bir yönetim modeline geçiş konusunda kararlılık mesajı verdi.



## FUZUL, 177 ŞUBE İLE TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDA!

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, 2025'in başından bu yana sürdürdüğü hızlı büyüme ivmesini yeni şubelerle destekliyor. "İki günde bir şube" açılışı gerçekleştiren Fuzul, son 1 ayda 10 yeni şubeyi faaliyete geçirdi. Türkiye genelinde 177 şubeye ulaşan Fuzul, Türkiye'nin dört bir yanında daha fazla kişiye erişilebilir finansman çözümleri sunuyor

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, bütçe dostu finansman modelini daha fazla ailenin hizmetine sunmak için şubeleşme yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. "Her 2 dakikada 1 teslimat" reklam filmiyle ses getiren şirket, Türkiye'nin dört bir yanında büyümesini sürdürüyor. Yaygın şube ağıyla finansal çözümlerini ülkenin her noktasına ulaştıran Fuzul, herkes için erişilebilir ve sürdürülebilir finansman anlayışını güçlendiriyor.

Son dönemde Edirne, Ankara-Gölbaşı, İstanbul-Kartal, Burdur-Bucak, İstanbul-Beşiktaş, Ankara-Etilik, İstanbul-Pendik, Adana-Ceyhan, Muğla-Milas ve Muğla-Bodrum gibi Türkiye'nin farklı bölgelerindeki şubelerini müşterilerinin hizmetine sunan Fuzul, bugün itibarıyla 177 farklı noktada hizmet veriyor. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "2025, Türkiye genelindeki şubeleşme ağıımızı güçlendirdiğimiz bir yıl oldu. Belirlediğimiz strateji doğrultusunda, henüz bulunmadığımız yeni lokasyonlara ve il olmaya aday büyük ilçelere öncelik veriyoruz. Bu yaklaşım, dengeli bir büyüme stratejisinin parçası." dedi.



### Yerel Ekonomiye de Katkı Sunuyor

Fuzul, bu genişleme hamlesiyle yalnızca tasarruf finansman sektörünün büyümesine katkı sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda istihdamı destekleyerek Türkiye ekonomisine de değer katıyor. Eyüp Akbal, Fuzul'ün şubeleşme yatırımlarının yalnızca finansal hizmet erişimini değil, aynı zamanda istihdam ve yerel kalkınmayı da desteklediğini belirterek, "Açtığımız her yeni şube ile daha çok kişinin ev, araç ve iş yeri sahibi olmasına imkân tanıyoruz. Finansmana erişimi kolaylaştırmak adına Türkiye'nin dört bir yanında var olmayı önemsiyoruz. Bu sayede bireyler, bütçe dostu finansman hizmetine esnek ödeme planlarıyla ulaşabiliyor. Fuzul olarak yalnızca finansal çözümler üretmiyor, aynı zamanda toplumsal refaha da katkıda bulunuyoruz. Yeni şubeler açarak ve mevcut şubelerdeki istihdamı artırarak, sektördeki iş gücü talebine cevap veriyoruz. Bu genişleme, finansal hizmetlerin erişimini artırırken yeni iş fırsatları oluşturarak yerel ekonomilere de katkı sağlıyor." diye konuştu.

## FUZUL BENİM VE AFAD İŞ BİRLİĞİYLE GÜVENLİ GELECEĞE ADIM

AFAD ile başlattığımız yangın tatbikatı ve ilk yardım eğitimleri hem iş güvenliğimizi hem de toplumsal bilinç düzeyimizi güçlendirdi

Fuzul'de iş sağlığı ve güvenliği çalışmalarını yalnızca yasal bir gereklilik olarak değil, çalışanlarımızın ve ailelerinin güvenliğini korumak için temel bir sorumluluk olarak görüyoruz. Bu bakış açısıyla, Fuzul'ün İş Sağlığı ve Güvenliği Birimi olarak ekibimizle birlikte, AFAD iş birliği içinde önemli bir projeye imza attık.

### AFAD Kulübü ile Gönüllü Bir Hareket

Fuzul Holding Pazarlama ve Marka İletişim Grup Başkanımız Banu Kaşlı Derlen, İnsan Kaynakları Direktörümüz Sayın Cemal Karayormuk ve işveren markamız Fuzul Benim'in yöneticileri ile AFAD İstanbul İl Başkanlığı arasında gerçekleşen görüşmeler sonucunda AFAD Kulübünü kurduk. Tıpkı sosyal ve sanatsal kulüplerimiz de olduğu gibi çalışma arkadaşlarımızın gönüllü katılımına açık bir yapı oluşturduk.

Amacımız, iş güvenliği açısından çalışma arkadaşlarımıza hem mesleki hem de günlük yaşamda kullanabilecekleri bilgiler kazandırmaktı. Bu kulüp aracılığıyla 14 gönüllü arkadaşımız, iki aşamalı ve toplam 16 saatlik bir ilk yardım eğitimi aldı. Eğitim sonunda girdikleri sınavı başarıyla tamamlayan katılımcılar, Sağlık Bakanlığı onaylı ilk yardımcı sertifikası almaya hak kazandı. Bu sertifika, üç yıl boyunca geçerliliğini koruyacak ve hem iş yerinde hem de özel yaşamda acil durumlara müdahale yetkinliği sağlayacak.



### Yangın Tatbikatı ile Uygulamalı Eğitim

Eğitim sürecimizi yalnızca teorik bilgiyle sınırlamadık. Genel Müdürlük binamızda gerçekleştirdiğimiz yangın tatbikatı, katılımcılarımıza acil durumlarda nasıl hareket edilmesi gerektiğini uygulamalı olarak deneyimleme fırsatı sundu. Sirenler çaldığında tüm çalışma arkadaşlarımıza yangın merdiveninden tahliye edildi, ardından toplanma alanında yangın tüpü kullanımı ve temel müdahale teknikleri gösterildi. Bu tatbikat sayesinde, gerçek bir olay anında sergilenmesi gereken soğukkanlı ve bilinçli davranışları pekiştirme şansı bulduk.

### Çalışmalarımızı Genişletiyoruz

İlk yardım ve yangın tatbikatının ardından gönüllü ekibimiz, AFAD'ın deprem ve afet bilinci eğitimine de katılacak. Böylece çalışma arkadaşlarımız yalnızca iş yerinde değil, evlerinde de karşılaşılabilecekleri acil durumlara karşı bilinçlenecek.

### Şubelerde de Tatbikat Planı

Bu süreci yalnızca Genel Müdürlük'le sınırlı tutmak istemiyoruz. Yasal gereklilikler kapsamında her şubede benzer tatbikatlar ve ilk yardım eğitimleri düzenleyeceğiz. Risklerin tespiti, acil çıkış planlarının hazırlanması ve çalışan muayenelerinin tamamlanması bu çalışmaların ilk adımını oluşturuyor.

Bu proje ile amacımız çalışma arkadaşlarımızın yalnızca iş ortamında değil, hayatın her alanında güvenli ve bilinçli hareket edebilecek donanımına kavuşturmak. Gönüllülük esasıyla kurduğumuz AFAD Kulübü sayesinde hem kurum kültürümüze hem de toplumsal dayanışmaya katkı sunmanın mutluluğunu yaşıyoruz.



Fuzul Kıdemli İş Sağlığı ve Güvenliği Uzmanı  
Nurullah Dereci



# FUZUL AKVA SİGORTA BAŞARISINI DUBAİ GEZİSİYLE TAÇLANDIRDI

**Fuzul Akva Sigorta, 2025 yılında satışlarda yakaladığı performans artışını ve iştirakleriyle oluşturduğu güçlü iş birliğini, Balkanlar ve Dubai’de düzenlenen yurt dışı motivasyon organizasyonlarıyla kutladı. Fuzul Holding bünyesinde oluşturulan sinerji, önümüzdeki dönem için daha güçlü ve sürdürülebilir başarıların habercisi niteliğinde...**

2025 yılında teslimat teminatları alanında güçlü bir performans sergileyen Fuzul Akva Sigorta, satışlardaki başarısını ve performans artışlarını; kendisine destek sağlayan iştirakleri ve iştirak yöneticileriyle birlikte Balkanlar ve Dubai’de düzenlenen yurt dışı motivasyon organizasyonlarıyla kutladı. Özellikle Fuzul Tasarruf Finansman şubelerindeki teslimatlar karşılığında teminat sağlamak adına yapılan sigorta branşlarında oldukça yoğun ve verimli bir dönem geçiren Fuzul Akva Sigorta ve grubun diğer iştirak şirketleri, bu iş birliğinin başarısını bir fırsat bilerek kendilerini ödüllendiriyor.



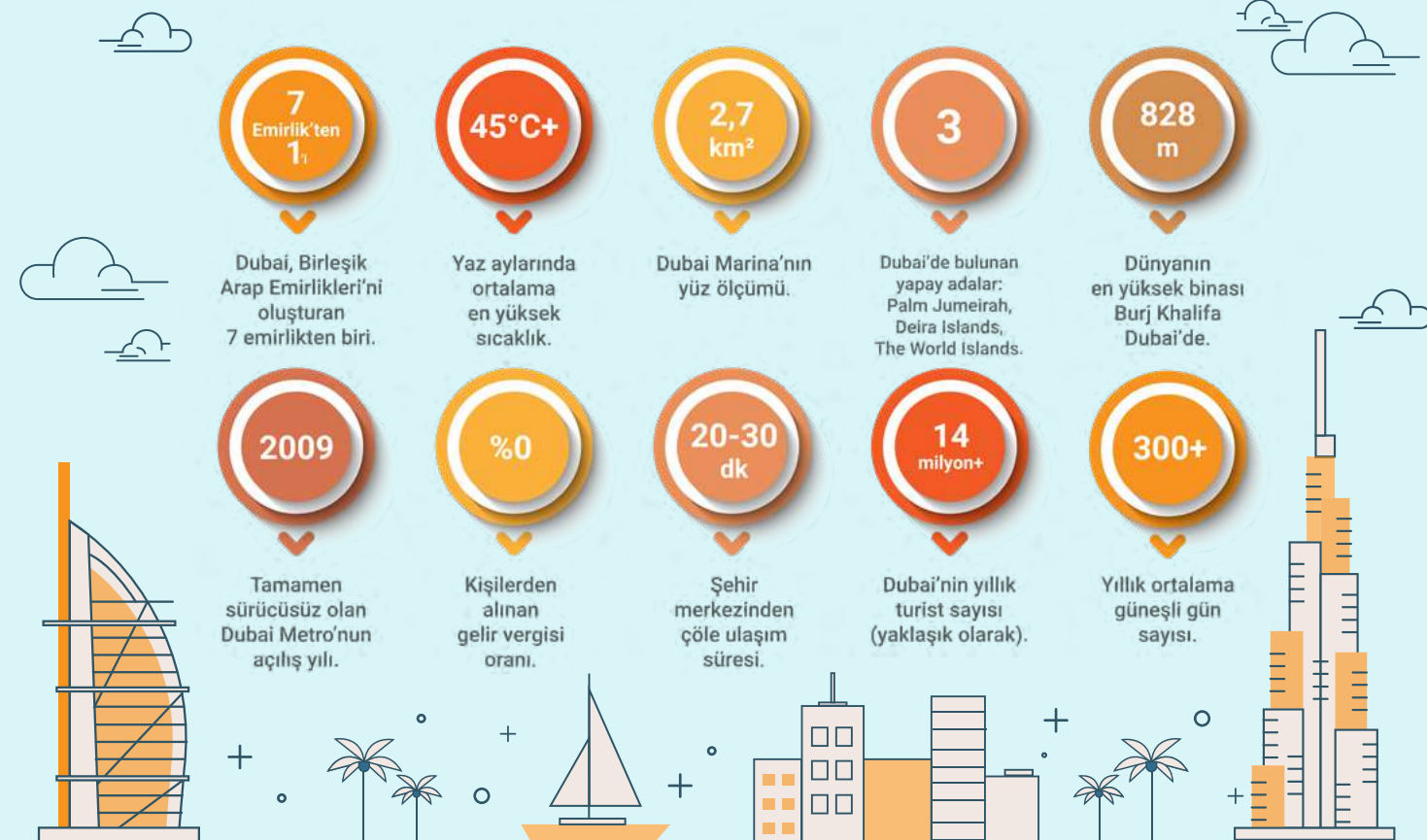
İlk motivasyon seyahatini Fuzul Tasarruf Finansman AŞ saha çalışanlarıyla Balkan ülkelerine yapan Fuzul Akva Sigorta, ikinci seyahatinde hayat sigortasında kendisine destek veren tüm yöneticilerle Dubai’de güzel anılar biriktirerek motivasyon sağladı. Gerçekleşen seyahatte yöneticiler, Dubai’de Jumeriah Camii ile Burj Khalifa’yı görme fırsatı yakalarken, çölde safari yaparak bir ilki de yaşadı.

Burada sağlanan motivasyon sayesinde, oluşturulan sinerji ile sigortanın gündemde kalmasının ve daha olumlu sonuçlar elde edilmesinin önemi bir kez daha ortaya çıktı.

Holding iştirakleri arasında oluşan uyumun, her yeni kampanyaya daha büyük coşku ve başarı getireceği vurgulanırken, sigorta bilincinin artırılması ve karşılıklı kazanç anlayışının şirkette kurumsal bir kültüre dönüştüğü belirtildi. Şirket, büyüyen ekibiyle sektörün bilinçli sigortacılık yaklaşımına örnek olmaya devam etmeyi hedefliyor.



## 10 SANİYEDA DUBAİ



# OYUNCULUK VE SANATTA DÖNÜŞÜM

**Dijital çağda oyunculuk, yeteneğin ötesinde disiplin, sorumluluk, sabır, empati ve insan ruhuna dokunan evrensel bir anlatı gücü gerektiriyor**

Sanatın evrimi insanlığın gelişimiyle daima paralel ilerledi. Ancak günümüz dünyasında bu dönüşüm tarihin hiçbir döneminde olmadığı kadar hızlı, kapsayıcı ve yönlendirici bir karakter taşıyor. Dijital çağ yalnızca izleme alışkanlıklarını değil, üretim biçimlerini, oyunculuk anlayışını ve sanatın toplumdaki yerini kökten değiştiriyor. Bu nedenle oyunculuk artık yalnızca sahnede ya da kamera karşısında var olma becerisi değil; disiplin, sorumluluk, sürekli yenilenme ve çok yönlü bir vizyon gerektiren bir profesyonellik alanı hâline geldi.

## Yeteneğin Ötesinde Bir Yolculuk

Kariyerime başladığım ilk günden itibaren şunu çok net gördüm. Oyunculuk yalnızca yeteneğin değil, aynı zamanda çalışma ahlakının, karakter bütünlüğünün ve öğrenmeye duyulan tutkunun belirlediği bir yolculuktur. Bugün bir oyuncu fiziksel hazırlıktan duygusal kapasiteye, karakter çözümlemelerinden set disiplinine kadar geniş bir alanda kendini sürekli geliştirmek zorunda. Çünkü izleyici artık daha bilinçli, daha talepkâr ve daha küresel bir bakış açısına sahip. Dijital platformlar sayesinde bir yapım aynı anda birçok ülkede izleyiciyle buluşabiliyor ve bu durum oyuncunun sorumluluğunu ulusal sınırların ötesine taşıyor.



Oyuncu, 2017 Best Model Türkiye Birincisi ve 2017 Best Model Dünya Birincisi, King's College London/Essex Üniversitesi İşletme ve Sosyal Bilimler Mezunu

**Aslıhan Karalar**

Benim için oyunculuk kendini yeniden bulmanın en güçlü yollarından biri. Her projede yeni bir hayatı anlamaya, yeni bir ruhu içselleştirmeye ve seyirciye duygusal bir doğrulukla taşımaya çalışıyorum. Bu süreçte disiplin sanatın omurgasını oluşturuyor. Bir karakterin dünyasını inşa ederken araştırma yapmak, dönemin sosyolojisini öğrenmek, fiziksel hazırlığı üstlenmek ve duygusal sürekliliği korumak oyunculuğun görünmeyen ama en belirleyici tarafları arasında yer alıyor. Sanatın bana öğrettiği en büyük değer ise çalışmanın hiçbir zaman bitmediği gerçeği oldu.

**Teknoloji değişse de izleyiciyle bağ kuran şey, hâlâ samimi hikâyeler ve bu hikâyeleri taşıyan oyuncunun çalışma ahlakı ile beraber farklı duyguları izleyiciye inandırıcı biçimde aktarabilmesi, rolü yaşatabilmesidir**



Alexandra Stan

Aslıhan Karalar

H.H. Princess  
Sophia Wolkonsky

## Değişen Endüstride Değişmeyen İhtiyaç: Hikâye

Endüstri hızla değişiyor. Yapımlar daha hızlı tüketiliyor, içerik çeşitliliği artıyor ve izleyicinin beklentisi derinleşiyor. Ancak tüm bu dönüşüm içinde değişmeyen temel bir gerçek var: Hikâyeye duyulan ihtiyaç. Teknoloji ilerlese de, yapay zekâ üretimi artsa da insanı insana anlatan samimi hikâyelerin gücü hâlâ eşsiz. Modern oyunculuk yaklaşımı tam da bu noktada devreye giriyor. Yenilikçi ama köklerinden kopmayan, modern ama insan ruhuna dokunmayı unutmayan bir anlayış gerektiriyor.

Bugün sanat yalnızca bireysel bir ifade biçimi değildir. Toplumsal bilinç, kültürel miras ve kolektif dönüşümün de taşıyıcısıdır. Bu nedenle oyunculuk bana göre hem sorumluluk hem de ilham verme gücü barındırıyor. Her projede kendime şu soruyu soruyorum. Bu hikâyeye kime dokunacak ve izleyene ne katacak? Sanatın dönüştürücü gücüne olan inancım kariyer yolculuğumun pusulasını oluşturuyor.

Modern oyunculuk cesareti, çalışkanlığı, evrensel bir vizyonu ve sürekli gelişmeyi zorunlu kılıyor. Ben de bu dönüşümün bir parçası olmaktan, öğrenmeye devam etmekten ve her rolde daha derin bir gerçekliği seyirciyle buluşturmaktan büyük bir gurur duyuyorum. Sanatta değişim kaçınılmazdır. Önemli olan bu değişimin içinde kendini doğru konumlandırmak ve hayal gücünü geleceğe taşımaktır.

**>> Sanatın bana öğrettiği en büyük değer, çalışmanın hiçbir zaman bitmediği gerçeği oldu**

# İNSAN ODAKLI KÜLTÜRÜN GÜÇLÜ ADIMLARI



Great Place to Work başarısından genç yetenek programlarına, sosyal etkinliklerden kurum içi dayanışmaya uzanan bir yolculuk...

2

Izmir Swiss Otel'de Vizyon Toplantısı gerçekleştirildi.

- GPTW sertifika duyurusu Vizyon Toplantısı'nda yapıldı.
- Fuzul Tasarruf Finansman AŞ'nin Genel Müdürlüğü'nde GPTW sertifikası kutlandı.
- "Sendromsuz Pazartesi" başlığı altında boza, sıcak çikolata ve salep ikramları gerçekleştirildi.

ŞUBAT



3

Medipol Üniversitesi öğrencilerini genel müdürlüğümüzde ağırlayıp genç yeteneklerle bir araya gelindi.

- "Kadının Yeri, Yaşamın Her Yeri" otosuyla tüm Fuzul Holding çatısı altında çalışan kadınların Kadınlar Günü kutlandı, hediye takdim edildi.

MART



4

"Sendromsuz Pazartesi" başlığı altında waffle etkinliği düzenlendi.

- Fuzul, İTÜ Kariyer Zirvesi'ne sponsor oldu ve açtığı standta gençlerle bir araya geldi.
- 23 Nisan'a özel olarak çalışanlarımızın çocuklarının katıldığı "Çocuk Şenliği" düzenlendi.
- Tüm Fuzul ailesi çalışanlarının çocuklarının katılabileceği 23 Nisan Özel Resim Yarışması düzenlendi.

NİSAN



5

Great Place To Work sertifikası ile Fuzul, En İyi İşverenler Listesi'ne girdi.

- "Sendromsuz Pazartesi" başlığı altında Pomas Belçika Patatesi Etkinliği gerçekleştirildi.
- Yıldız Teknik Üniversitesi, Boğaziçi Üniversitesi, Medipol Üniversitesi, Bağlarbaşı Pazarlama Meslek ve Teknik Anadolu Lisesi'nin Kariyer Günleri'ne katılım sağlandı. İbn Haldun Üniversitesi Kariyer Günleri'ne ise katılım sağlanmasını yanı sıra sponsor olundu.
- Fuzul Genel Müdürlüğü'nde Doğal Mum Atölyesi gerçekleştirildi.

MAYIS



6

"Sendromsuz Pazartesi" başlığı adı altında Muà Dondurma, çiğköfte ikramı gerçekleştirildi.

- Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürlüğü'nde Marmara Üniversitesi öğrencileriyle bir araya gelindi.

HAZİRAN



7

Tüm Fuzul çalışanlarına, aşure dağıtıldı.

- Fuzul E-spor takımı kuruldu.
- "Sendromsuz Pazartesi" başlığı adı altında Muà Dondurma etkinliklerine devam edildi.

TEMMUZ



8

Fuzul AFAD ve İik Yardım Kulübü kuruldu.

- "Sendromsuz Pazartesi" başlığı altında şirketlerimizde dondurma ikram edildi.

AĞUSTOS



9

Anahtar Dergisi'nin 10. Yılı Fuzul Tasarruf Finansman AŞ'nin Genel Müdürlüğü'nde kutlandı.

- Fuzul&Akva iş birliği ile Balkan gezisi düzenlendi. İçerikler sosyal medyada paylaşıldı.

EYLÜL



10

"Sendromsuz Pazartesi" başlığı altında şirketlerimizde fondü etkinlikleri gerçekleştirildi.

- Sapanca'da Yöneticiler Zirvesi gerçekleştirildi.

EKİM



11

"Sendromsuz Pazartesi" başlığı altında şirketlerimizde Helvacı Ali ile dondurmali irmik helvası etkinliği gerçekleştirildi.

KASIM



## EKONOMİK BELİRSİZLİKTE GÜÇ KAZANAN MODEL

2024 ve 2025 boyunca Türkiye’de kredi faizlerinin yüksek seyretmesi, kredi tahsis koşullarının sıkılaşması ve özellikle orta gelir grubunun konut ve araç finansmanına ulaşmasının zorlaşması, tasarruf finansman modelini daha görünür hâle getirdi.

Modelin öne çıkan avantajları şöyle sıralanıyor:

- Borçlanma yok, ek maliyet yükü bulunmuyor.
- Kişi kendi ödeme planını gelirine göre tasarlayabiliyor.
- 240 aya varan vade seçenekleri sayesinde taksitler yönetilebilir düzeyde kalıyor.
- Teslimatlar çekiliş veya bireysel planla yapılabilir.
- Sistem, tasarruf yapmayı teşvik ederek makro ölçekte ülke tasarruf oranlarını destekliyor.
- Ekonomik dalgalanmalardan nispeten daha az etkileniyor ve sürdürülebilir büyüme sağlıyor.

Bu esneklik, özellikle genç aileleri, beyaz yaka çalışanları ve kredi maliyetlerinden kaçınan yatırımçı profillerini sektöre çekiyor. Son dönemde ödeme gücü yüksek, finansal okuryazarlığı gelişmiş bir kesimin de tasarruf finansmanını tercih ettiği gözleniyor.

## TASARRUF BİR YAŞAM KÜLTÜRÜNE DÖNÜŞÜYOR

**Tasarruf finansman sektörü, ekonomik koşullar doğrultusunda hane ekonomisinin en güçlü tasarruf aracı hâline getirdi. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, “Tasarruf finansmanı, ‘erişilebilir finansman’ ihtiyacına yanıt vererek çok önemli bir toplumsal rol üstleniyor.” dedi**

Türkiye ekonomisinde sıkı para politikasının hâkim olduğu, kredi maliyetlerinin yükseldiği ve geleneksel finansman kanallarının daraldığı bir dönemde, tasarruf finansmanı modeli hem bireylerin hem de ekonominin dayanıklılık mekanizmalarından biri olarak öne çıkıyor. Finansal Kurumlar Birliği’nin (FKB) Eylül 2025 verileri, sektörün yalnızca büyümediğini; aynı zamanda Türkiye’de finansal kapsa-

yıcılığın en güçlü araçlarından biri hâline geldiğini ortaya koyuyor.

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, bu dönüşümün “tasarrufun bir yaşam kültürüne dönüşmesi” açısından kritik önemde olduğunu belirtiyor. Akbal’a göre sektör, artık yalnızca bir finansman modeli değil; toplumsal dönüşümün finansal altyapısı niteliğini taşıyor.

### Sektör Tarihi Büyüme Kaydediyor

FKB’nin Eylül verilerine göre Türkiye’de 8 lisanslı şirketin faaliyet gösterdiği tasarruf finansman sektörü, 2025’in üçüncü çeyreğinde rekor bir büyüme performansı sergiledi. FKB verilerine göre sektör, ülke genelinde 523 şubede 7 bin 600’ü aşkın kişiye istihdam sağlıyor. (İlgili verilerin yayınlanmasının ardından tasarruf finansman sektörüne bir oyuncu daha katıldı ve bu alanda faaliyet gösteren şirket sayısı 9’a çıktı.)

Bu rakamlar, tasarruf finansmanının Türkiye’nin finansal sistemi içinde kalıcı bir yer edindiğini gösteriyor. Yüksek enflasyon ve artan maliyetler, krediye erişimi zorlaştırırken tasarruf finansmanı borçlanmadan, ek maliyet ödemedi ve kişiye özel ödeme planı sunan yapısıyla milyonlarca kişinin çözüm arayışına karşılık veriyor.

Yükselen ek maliyetlerin ve geleneksel finansman araçlarına erişimdeki zorlukların, tasarruf finansmanı modeline olan talebi belirgin bir şekilde artırdığını belirten Eyüp Ak-

bal, "Mevcut tabloda, kredi koşullarının sınırlayıcılığı özellikle orta gelir grubu için krediyle konut ve araç edinmeyi çok zorlaştırdı. İşte bu noktada, krediye erişemeyen veya yüksek ek maliyetleri üstlenmek istemeyen bireyler, kişiye özel esnek ödeme planları sunan modelimize yöneldi." dedi.

#### "Tasarruf, Toplumsal Bir Değer"

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, sektörün büyümesini değerlendirirken tasarruf finansmanının artık bir toplumsal dönüşüm aracı hâline geldiğini vurguluyor. Akbal'a göre model, Türkiye'de finansal okuryazarlığı artıran, hane ekonomisini güçlendiren, borçlanma baskısını azaltan ve geleceğe dair güven duygusunu besleyen bir alan oluşturuyor.

Akbal, şöyle devam ediyor: "Tasarruf bu toplumlarda bir ailenin gelecek planlarını gerçeğe dönüştürmesinin ilk adımındır. Günümüzün ekonomik koşullarında bu hedeflere ulaşmanın yolları değişti. Tasarruf finansmanı sadece ev ya da araç sahibi olmanın değil; finansal planlamanın, riskten kaçınmanın ve geleceği güvence altına almanın en erişilebilir yoludur."

Akbal, 2025'te ortaya çıkan rekor büyümenin, sisteme duyulan güveni açıkça gösterdiğini belirterek, "Fuzul'ün sağladığı finansmanın büyük bölümünü yalnızca bu yıl gerçekleştirmiş olmamız, toplumsal karşılığımızın en net göstergesi. Yıl sonunda 200 bini aşkın yeni müşteriye ulaşacağız." dedi.

#### Yeni Oyuncular Rekabeti Beraberinde Getiriyor

Tasarruf finansman sektörüne son dönemde yeni şirketlerin dahil olması, sektör temsilcileri tarafından modelin toplumsal ihtiyaca yanıt verdiğinin ve sistemin toplumda güçlü bir karşılık bulduğunun önemli bir göstergesi olarak değerlendiriliyor. Artan ilgi, pazarın büyüme potansiyelini yükseltirken, tasarruf finansman modelinin Türkiye ekonomisinde kalıcı bir yapı hâline gelmesi hedefini de güçlendiriyor.

Sektör yetkilileri, bu gelişmede en kritik rolün 2021 sonrası yürürlüğe giren Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) düzenlemelerine ait olduğunu vurguluyor.

Yeni düzenlemeler, lisanslı şirketlerin çalışma esaslarını net biçimde tanımlayarak sektörü daha profesyonel, denetlenen ve kuralları belirgin bir finansal modele dönüştürdü.

Lisanslama sürecinin hayata geçmesiyle birlikte sektöre katılmak isteyen yeni şirketlerin de mevcut firmalarla aynı standartlara sahip olması, güçlü sermaye yapısı ve kurumsal yeterlilik şartlarını taşıması zorunlu hâle geldi. Bu durum hem tüketici güvenliğini artırıyor hem de sektörün sürdürülebilir büyümesine sağlam bir zemin oluşturuyor.

Sağlıklı rekabet ortamı, lisanslı tüm şirketleri dijitalleşme, ürün çeşitliliği ve müşteri deneyimi gibi alanlarda daha yenilikçi adımlar atmaya teşvik ediyor. Sektördeki bu dönüşümün en büyük kazanımının ise tasarruf sahiplerine yansıdığı ifade ediliyor. Genişleyen ürün ve hizmet yelpazesıyla artan erişilebilirlik, tasarruf finansman modelinin daha geniş kitlelere ulaşmasına katkı sağlıyor.

#### Fuzul'ün 2026 Vizyonu: Dijitalleşme, Çeşitlilik ve Müşteri Deneyimi

Fuzul, 2026 vizyonunu sektörün dönüşümünü hızlandıracak alanlara odaklayarak şekillendiriyor. Şirket, dijitalleşme yatırımlarıyla süreçleri hızlandırmayı ve şube dışı kanallardan erişimi artırmayı, ürün portföyünü farklı hane bütçelerine hitap edecek şekilde çeşitlendirmeyi ve müşteri deneyimini daha hızlı teslimat ve esnek ödeme seçenekleriyle güçlendirmeyi hedefliyor.

Eyüp Akbal, bu yaklaşımın sadece şirketin büyümesine hizmet etmediğini, aynı zamanda toplumun daha geniş kesimlerinin finansal



hedeflerine ulaşmasına olanak sağladığını vurguluyor. Akbal, vizyonlarını şöyle özetliyor:

"Önümüzdeki dönemde toplumsal fayda misyonumuzu güçlendirerek sürdüreceğiz. Ülkemizin dört bir yanında şubeleşmeyi artırarak modelimize erişimi yaygınlaştıracak, dijitalleşme yatırımlarımızla müşterilerimizin deneyimini iyileştirmeye devam edeceğiz. Büyümeyle birlikte daha fazla istihdam fırsatı sunacak ve daha çok kişinin finansal hedeflerine ulaşmasına destek olacağız. Tasarruf finansman modelimizle, toplumun her kesiminin geleceğe güvenle bakabilmesini sağlamaya devam edeceğiz."

#### SEKTÖRÜN EKONOMİYE KATKILARI

- Finansal kapsayıcılığı artırıyor.
- Hane ekonomisini borçlandırmadan güçlendiriyor.
- Tasarruf oranlarına olumlu katkı sağlıyor.
- Reel sektörü canlandırıyor.
- İstihdam imkânı sunuyor.
- Makro ekonomide kredi baskısını azaltıyor.
- Alternatif finansman ekosistemini büyütüyor.



# GÜVEN, DAYANIŞMA VE YENİLİK: TRAKYA'DA FUZUL ETKİSİ

**Faizsiz tasarruf finansman modelinin gücünü sahada her gün yeniden görüyor, insanların hayatına dokunmanın sorumluluğunu büyük bir motivasyonla taşıyoruz**

Fuzul'ün faizsiz tasarruf finansman modeli, Trakya bölgesinde özellikle dar ve orta gelir grubunda güçlü bir karşılık buluyor. Bölgede yıllardır gözlemlediğim en önemli gerçek şu: İnsanlar klasik finansman yöntemleriyle erişemedikleri ev veya araca, kendi bütçelerine uygun taksit modelleri sayesinde ulaşabiliyor. Bu durum hem başvurularımıza hem de müşteri memnuniyeti skorlarımıza çok net şekilde yansıyor.

Tasarruf finansmanı, bölgemizde yalnızca bir finans modeli olarak değil, aynı zamanda bir farkındalık kültürü olarak karşılık buldu. Müşterilerimiz borçlanmadan, faiz yükü altına girmeden, tamamen kendi birikimleriyle varlık sahibi olmanın verdiği güveni yaşıyor. Bu güven duygusu, tavsiye oranlarını artırırken toplumsal kabulü de güçlendiriyor. Kısacası Fuzul'ün sunduğu faizsiz sistem, yalnızca bireylerin hayatına dokunmakla kalmıyor, aynı zamanda sürdürülebilir bir finansal bilinç oluşturuyor.

## Güvene Dayalı Bir Yolculuk

Trakya Bölge Müdürü olarak benimsediğim liderlik anlayışı; güven, şeffaf iletişim ve ortak hedef kültürüne dayanıyor. Ekibimi yalnızca yönlendiren biri olmak yerine, onların önünü açan, gelişimlerini destekleyen bir lider olmayı önceliyorum. Her ekip arkadaşımın güçlü yönlerini belirlemek ve bu alanlarda ilerlemelerini teşvik etmek benim için temel bir sorumluluk.

Motivasyonun sürdürülebilir olmasında iki prensibin özellikle etkili olduğunu düşünüyorum. İlki her başarının görünür kılınması... Küçük ilerlemelerin bile fark edilmesi ekipte hem moral hem bağlılık meydana getiriyor. İkincisi ise hedeflerin net ve ulaşılabilir olması. Ekip arkadaşlarım ne için çalıştığını ve o hedefe nasıl ulaşacağını bildiğinde performans da doğal olarak yükseliyor.



Fuzul  
Trakya Bölge Müdürü  
Serhat Olyan

Ekip yönetiminde temel prensibim, yönlendirmekten çok yol açmak ve insanların potansiyellerini görünür kılmak



Düzenli saha ziyaretleri, birebir görüşmeler ve takım içi mini eğitimlerle ekip dinamiğini sürekli diri tutuyoruz. Bu yaklaşım, hem operasyonel verimliliğimizi artırdı hem de bölgemizde güçlü bir aidiyet kültürünün oluşmasını sağladı.

## Müşterinin İhtiyacını Hissetmek

Fuzul'de müşteri memnuniyeti, tüm süreçlerimizin merkezinde yer alıyor. Sözleşme sonrası iletişimde teslimat süreçlerine kadar her adımı şeffaf bir şekilde yönetiyor; müşterimizin kendini güvende hissetmesi için açık, doğru ve zamanında bilgilendirme yapmayı önemsiyoruz. Ekibime sık sık söylediğim bir şey var: "Müşterinin ihtiyacını yalnızca duymak yetmez, onu hissetmek gerekir."

Bu yaklaşımı en iyi doğrulayan deneyimlerden biri, teslimat sürecine yaklaşan bir müşterimizin yaşadığı ailevi zorluklar nedeniyle ödeme planında oluşan kısa süreli aksamaydı. Oldukça stresli bir dönemden geçiyordu. Ekibimle birlikte süreci adım adım takip ederek kendisini yalnız bırakmadık. Merkezle koordineli şekilde gerekli esnekliği sağladık, alternatif bir plan oluşturduk ve teslimatın kesintiye uğramaması için tüm detayları kontrol ettik.

Teslimat günü geldiğinde söylediği şu cümle, bizim için büyük bir anlam taşıdı: "Sadece bir müşteri değil, bir insan

olarak değer gördüm." Bu tür anlar bize şunu hatırlatıyor: Müşteri memnuniyeti prosedürleri doğru işletmek değil; ihtiyaç duyduğu anda müşterinin yanında olduğunuzu hissettirebilmektir.

## Fuzul'ü Ayrıştıran Güçlü Yapı

Sektördeki başarımızın temelinde üç unsurun olduğuna inanıyorum: güvenilirlik, sağlam temellere dayanan faizsiz finansman modeli ve yenilikçi yaklaşım. Fuzul, 30 yılı aşkın tecrübesiyle müşterilerin zihninde güçlü bir güven algısı oluşturmuş durumda. Ekonomik dalgalanmaların yoğun olduğu dönemlerde bile insanların bu modele yönelmesinin temel nedeni, kendi birikimleriyle bir varlığa ulaşmanın gücünü hissetmeleri.

Dijital başvuru süreçleri, şeffaf bilgilendirme altyapısı ve teslimat takip sistemleri gibi yenilikçi uygulamalar ise hem operasyonel verimliliğimizi artırıyor hem de müşteri deneyimini güçlendiriyor.

## Gurur Veren Dönüm Noktası

Görev sürem boyunca beni en çok gururlandıran dönem, bölgemizde hem performans hem müşteri memnuniyeti açısından eş zamanlı bir sıçrama yaşadığımız zamandı. Yeniden yapılanma çalışmalarını görev dağılımlarını daha verimli hâle getirdik, saha ziyaretlerini artırdık ve müşteri temas noktalarını

sadeleştirdik. Bu süreç sonunda teslimat hızımız arttı, memnuniyet oranlarımız yükseldi ve bölge satış hedeflerimizi üst üste birkaç çeyrek boyunca aştık.

Beni en çok etkileyen an ise merkezden bir yöneticimizin ziyareti sırasında ekip arkadaşlarımızdan birinin "Burada sadece bir iş yapmıyoruz, insanların hayatına dokunuyoruz." cümlesiydi. O anda, doğru yolda olduğumuzu anladım.

## Gelecek Stratejisi: Daha Çevik, Daha Dijital, Daha Yakın

Önümüzdeki dönemde üç ana alana odaklanmayı planlıyorum: dijitalleşme, ekip gelişimi ve müşteri deneyimi. Dijital başvuru ve teslimat takip sistemlerinin kullanımını artırarak süreçleri daha hızlı ve şeffaf hâle getireceğiz. Ekip içinde kısa ama etkili eğitim programlarıyla iletişim ve satış becerilerini güçlendireceğiz. Müşteri tarafında ise teslimat öncesi ve sonrası temas noktalarını iyileştirerek memnuniyet ve tavsiye oranlarını daha da yükseltmeyi hedefliyoruz.

Trakya'nın demografik yapısına göre her lokasyona özel stratejiler geliştirmek ise bölgenin potansiyelini en doğru şekilde kullanmamızı sağlayacak. Bu adımların bizi daha çevik, daha verimli ve daha müşteri odaklı bir geleceğe taşıyacağına inanıyorum.

# GİRİŞİMCİ, HAVADAKİ NEMDEN İLHAM ALIR

**Girişimcilik fırsatları beklemek değil, cesaretle harekete geçip her koşulda kendi yolunu açma iradesinin yaşam boyu süren bir pratiğidir**

Girişimcilik bazıları için bir kariyer seçimi olabilir fakat benim için çok küçük yaşlarda şekillenmiş bir yaşam ritmiydi. Teyzemin aldığı fazla simitleri tepsiye koyup sokakta satmaya çalıştığım o çocukluk günlerinde aslında farkında olmadan kendi yolumu çiziyordum. Türkiye’de çocuk bir şey yemek istediğinde baba alır, anne yedirir, hala ağzını siler; Amerika’da ise çocuk kendi alır, kendi yer, kendi üstünü siler. Benim hikâyem ise bu iki dünyanın tam ortasında, çabalamanın değerini erken yaşta öğrenerek başladı.

## **Fikirden Çok, Fikri Harekete Geçiren Enerji Değer Meydana Getirir**

14-15 yaşlarında küçük sermayelerle telefon ticareti yapmaya başlamam ve 18 yaşından sonra yurt dışı turları düzenleyerek gelir elde etmem, girişimciliğin benim için bir “çaba pratiği” olduğunun göstergesiydi. Fırsatı görmek iyiydi ama esas mesele, o fırsatın peşinden gidecek cesareti göstermekti.

Hem okuyup hem çalışırken tanıştığım girişimci ruhlu bir doktorla birlikte Karadeniz Bölgesi’nin ilk ortam ölçüm laboratuvarını kurduk. Şirkette neredeyse tek

kişilik dev bir kadroydum. Sabah erkenden planımı yapar, dolmuşla organize sanayi bölgelerine gider, kapı kapı dolaşıp firmalara broşür dağıtırdım. İlk iki ay hiç iş alamamak moral bozabilirdi fakat kendime sürekli şunu hatırlatıyordum: Hiçbir emek karşılıksız değildir. Sabırla devam ettim ve birkaç ay sonra işler gelmeye başladı. Ekip büyüdü, ben pazarlamayı güçlendirmeye odaklandım.

Üç yıllık yoğun tecrübemin ardından, 2016’da KOSGEB’in desteğiyle İstanbul’da kendi işimi kurmaya karar verdim. 15 Temmuz’dan sadece on gün sonra... Herkes temkinli, piyasa belirsiz, moral düşükken ben kendime yine aynı soruyu sordum: “Ne kaybedebilirim ki?” Çünkü biliyordum ki belirsizlik, cesur olana her zaman fırsat sunar. Tüm birikimimi cihazlara yatırdım; çalışanlar part-time, ofis sanal, kazancım ise yalnızca sahadaki emeğime bağlıydı.



Makeltek Uluslararası Teknik Muayene AŞ  
Yönetim Kurulu Başkanı  
**Ömer Faruk Yeter**

Bir kapının zor açılması, o kapının yanlış olduğunu göstermez; doğru kapının genelde kilidi biraz ağırdır.

Muhasebecime anonim şirket kurmak istediğimi söylediğimde “Hiç girme, kapatması zor olur.” dedi. İnsanların benim için “Yarın kapatır.” gözüyle bakması moralimi bozmak yerine beni daha da hırslandırıyordu. Basit usul makbuz önerdiğinde ise “Ben büyük firmalarla çalışacağım, bu olmaz.” diyerek ısrar ettim ve sonunda şahıs şirketi kurabildim.

## **Günün Şartlarına Göre İsteklere Cevap Vermek**

Kısa süre sonra e-fatura sistemine geçmek istedim. “Sen geçemezsin, e-fatura sadece büyük firmalara.” dendi. Ama yönetmelikleri kendim okuyarak Türkiye’de e-faturaya geçen ilk 500 firmadan biri oldum. Ardından muhasebecimi, şirket unvanımı değiştirdim ve yapıyı AŞ’ye dönüştürdüm. Yaptığım işte fabrikalarda ve iş yerlerinde periyodik muayeneler yaparken, bu bir yasal zorunluluk olduğundan, kişiler son dakikaya bırakıp denetim sonrası acil rapor istiyordu. O yıllarda sektörde rapor teslim süresi 15 gün iken biz yazdığımız yazılım sayesinde ölçüm anında raporu çıkartıyorduk; bu da bizi rakiplerimizden bir adım daha öne çıkarıyordu. Bu fikrin ortaya çıkış şeklide şu şekilde oldu:

Yüksek lisans dersinde Dr. Fethi Ağalar hocamız “ürün farklılaştırmayı” anlatırken laktosuz sütün yine piyasaya girdiği o yıllarda “Bir marka sütü 30 liraya satar, diğeri 33’e. Sütün fiyatı bellidir. Ama sen lak-

tozsuz süt gibi yeni bir şey ortaya koyarsan 60’a da satarsın, 70’e de.”

Bu cümle benim için basit bir örnek değil, bir iş modeli dersiydi. O an kendi kendime,

“Benim şirketimde laktosuz sütü bulmam lazım dedim.” ve yazılımı geliştirip rakiplerimizden ayrıştık.

## **Yıldızlara Dokunamazsın Ama Karanlık Gecede Yol Gösterir**

Hedeflerim hep çok büyüktü. Türkiye’nin en büyük içecek markalarından hava yolu şirketine, yapı zincirlerinden kitabevelerine kadar birçok dev firma ile çalışmaya başladım. En güzel tarafı ise çoğunun bizi arayıp bulmasıydı. Çünkü işinizi iyi yaptığımızda, sesiniz yetmediğinde bile yaptığınız iş sizi duyurur.



>> Bir işletmenin büyüklüğü, topluma bıraktığı izle ölçülür

Bir işletmenin büyüklüğü, topluma bıraktığı izle ölçülür.

Sosyal sorumluluk tarafı yolculuğunun en anlamlı bölümlerinden biri oldu. Gaziantep Yavuzeli'nde 10 bin m<sup>2</sup> alana badem ve ceviz fidanları dikerek bir hatıra ormanı oluşturduk ve gelirini köy halkına bağışladık.

Su kaynaklarının hızla azaldığını fark ettiğimde "Benim bu konuda ne katkım olabilir?" diye düşündüm. Tasarruflu su başlıkları alıp çevremi dağıtmaya başladım. Bir toplantıda Ankara Üniversitesi Teknokent Müdürü ile karşılaştığımda "Bu ürünü neden Türkiye'de üretmiyorsunuz?" dedi. Bu soru, girişimcinin dünyuca enerji depoladığı türdendi. Böylece TASUBA doğdu. Dakikada 12 litre akan suyu 2,5 litreye düşüren gümüş iyon teknolojili başlıklar, artık camilere ve kamu binalarına hem hediye edili-

yor hem de ihracatı yapıyor. Bu arada çevremdeki insanlardan "Bizim adımıza da camilere başlıklardan gönder." isteği gelince tasuba.com oluşturup insanların yakınlarındaki cami, okul ve hastanelere kendilerinin de hediye edebileceği bir sistem oluşturdum. Ve bu tasarruf bereketini işlerimde görmeye başladım.

Tüm bu süreçte bir gerçeği daha kavradım: Türkiye gibi yüksek enflasyonlu ülkelerde borçlanarak büyümek bir seçenek değil, stratejidir.

Borçlanmadan iş yapmak tıpkı koşu bandında koşmak gibidir; evet hareket edersiniz fakat manzara değişmez. Oysa girişimci doğayı seçer; nefes alabildiği, ilerlediğini hissettiği, manzaranın değiştiği yolu... Ben de tam olarak böyle büyüdüm.

Birçok kişi bana espriyle "Vade görünce dayanamıyorsun." diyor. Doğru olabilir. Eşim eczacı olunca bu refleks kendini daha da belli etti ve vadeli, vergi rekortmeni olan bir eczane satın aldım.

Ama şaka bir yana girişimci için doğru kurgulanmış risk, büyümenin en verimli yakıtıdır.

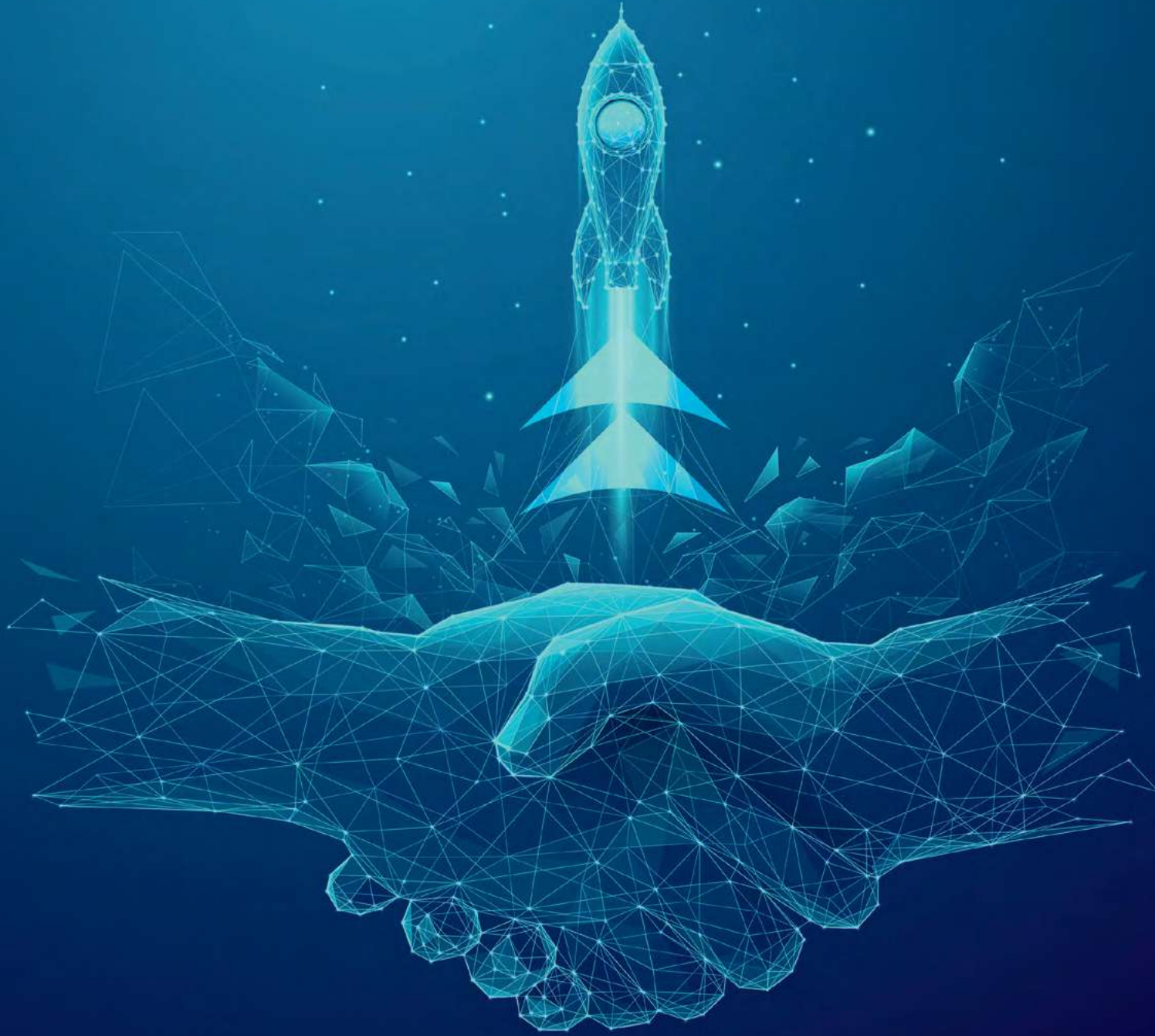
Bugün geriye dönüp baktığımda görüyorum ki girişimcilik benim için bitmeyen bir yolculuk. Cesaret, kararlılık ve üretme isteğiyle ilerledikçe öğreniyor, öğrendikçe güçleniyorum. Çünkü gerçekten inanıyorum:

Girişimcilik, şartların değil; karakterinizin yön verdiği bir yolculuktur.



# Girişimcilere destek olmak, güzel fikir!

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



fuzul VENTURES

# MARKALAR İÇİN YENİ OYUN PLANI: VERİMLİ ÜRET, GÜVEN İNŞA ET

**İçerik bolluğunun neden olduğu gürültü ortamında markalar için asıl rekabet, görünür olmak değil güvenilir ve özgün kalabilmek**

Sabah gözümüzü açtıktan az sonra hepimiz dijital bir bombardımana maruz kalıyoruz. Gelen kutumuz ilgimizi çekebileceği düşünülen e-postalarla, sosyal medya akışımız sınırlı süreli fırsatlarla, hayatımızı değiştireceği iddia edilen tavsiyelerle ve birbiriyle yarışan uzman görüşleriyle dolup taşıyor. Markalar, görünür olabilmek için hiç durmadan bağıyor. Peki, bu sağır edici gürültünün ortasında kimse gerçekten bir şey duyabiliyor mu? Ne yazık ki hayır.

## İçerik Şokundan Anlamsızlık Yorgunluğuna Geçiş

Sektörde yıllardır içerik şoku teorisini, üretilen içeriğin insanın tüketme kapasitesini nasıl aştığını konuştuk. Bugün, bu teorisinin bir sonraki, çok daha tehlikeli bir evresine tanıklık ediyoruz. Artık sorun sadece çok fazla içerik olması değil; niceliği artan içeriklerin niteliğinin hiç olmadığı kadar düşmüş olması. Tüketiciler bu anlamsızlığa karşı bir bağışıklık geliştirdi. Artık okumuyor, izlemiyor, tıklamıyor; sadece kaydırıp geçiyorlar. Biz buna anlamsız içerik yorgunluğu diyoruz.

Pazarlamanın geleneksel "Daha çok üretsem, daha çok görünür olurum" yaklaşımı artık işlemiyor. Tam tersine, bu gürültüye katkıda bulunan her "anlamsız" parça, markayı biraz daha sıradanlaştırarak görünmez kılıyor ve tüketicinin gözündeki kredisini tüketiyor. Tüketicinin gürültüden yoruldu; zamanına ve zekâsına saygı duymayan o değersiz içeriklere karşı sabrını tamamen kaybetti. Bu, markaların acilen yüzleşmesi gereken yeni bir kriz.



UPDATE İletişim Danışmanlık  
Kurucu Ortağı  
**Ferda Camcı Ataş**

**Tüketicinin dikkatini değil, güvenini kazanan markalar ayakta kalacak**

## Verinin Gösterdiği Alarm Seviyesi

Forrester'ın B2B içerik pazarlaması üzerine yaptığı bir araştırma, markaların ürettiği içeriğin yüzde 58'inin bizzat müşteriler tarafından "değersiz" (useless) olarak nitelendirildiğini ortaya koyuyor. Markaların büyük bütçelerle ürettiği içeriğin yarısından fazlası, hedef kitleleri için anlamsız bir gürültüden ibaret. Tüketicinin bu "değersizliğe" karşı geliştirdiği savunma mekanizması ise reklam körlüğü. Tüketicilerin neredeyse yarısı sosyal medyadaki reklamları ve markalı içerikleri aktif olarak görmezden geliyor. Daha da kötüsü, yüzde 67'si banner körlüğü yaşıyor ve web sitelerindeki reklam alanlarını fark etmiyor bile.

Markalar için bu sıradanlaşmanın bedeli kalabalıkta kaybolmak-

tan çok daha ağır, çünkü tüketici anlamsız içeriklere karşı artık kin tutuyor. Tüketicilerin yüzde 65'i, bir içeriği veya reklamı tekrar tekrar görmesinin markaya yönelik algılarını olumsuz etkilediğini söylüyor. Yüzde 35'i ise bu yorgunluk nedeniyle markaları sosyal medyada takip etmeyi bıraktığını veya onlardan aktif olarak kaçındığını belirtiyor.

## Krizin Adı: Görünürlük Kaybı ve Güven Erozyonu

Karşımızdaki manzara çok net: Markalar daha görünür olmak için daha çok bütçe harcıyor, daha çok üretiyor; ancak sonuç olarak daha az görülüyor ve itibarlarına zarar veriyor. Bu sürdürülebilir bir model değil.

Bu tablo karşısında çıkış yolu, anlamsız üretimi derhâl durdur-

mak ve anlamlı kalmaya odaklanmaktır. Tüketici markalardan yeni bir içerik beklemiyor; kimden geldiğine bakmaksızın gerçek hikâyeler duymak istiyor.

Tüketicilerin yüzde 86'sı hangi markalara güveneceğini seçerken özgünlüğü kritik bir faktör olarak değerlendiriyor. Yüzde 81'i ise bir markadan bir şey satın almadan önce ona güvenmeleri gerektiğini söylüyor.

Artık görünür olmanın formülü, "dostlar alışverişte görsün" dercesine yapmış olmak için daha sık içerik üretmek değil. Çözüm, markaların kaybettiği özgünlük ve güven değerlerini yeniden inşa etmekte yatıyor. Markalar için gürültüye bir ses daha eklemeyi bırakıp, topluluklarıyla anlamlı bir sohbet başlatmanın zamanı geldi.



# KARİYER OYUNU VE KURALLARI

**Kariyer yolculuğunda tükenmişlikten derinliğe geçmek isteyenlere, 35 yıllık bir deneyimden aktarılan varoluşsal bir rehber**

Geçenlerde "Kariyer denen bitimsiz oyunun, yorgun oyuncularına ne önerirsiniz?" sorusuna yanıt olarak yüksek frekanstan yaşanmış 35 yılın damıtılmış sentezlerini, katkı sağlaması amacıyla bu güzel derginin bize açılan penceresinden sunmak isteriz. Başkalarının gemilerinde kaçak yolcu olmaksızın, kendi kariyerlerinin kaptanuyası olmak, çalışmada özdeşleşip, varoluşsal kariyere geçmek isteyen beyaz yakalıları buradan sevgiyle selamlıyor ve önerilerimizi sıralıyoruz.

## Kendini Bilmekle Başlayan Varoluşsal Kariyer

- Öz farkındalık ile oyunu başlatırsınız.
- İki varoluşsal soruya cevap ararsınız. Ben kimim (A noktası?) Ne istiyorum? (B noktası) Bu sorular karşınıza geldiğinde çoğu insan gibi dilsiz kalırsınız. Doğru soruları kendilerinize sürekli sormaya devam etsinler. Soruları kendi içinde soramıyorlarsa aynalama alsınlar.
- Karakterin üniversite veya mesleki seçimden çok daha önce oluştuğunu unutmasınlar. Kariyer karakter vermez, karakteriniz kariyerinizdir.
- Kariyerde en büyük engel, dış engeller değil içsel körlüklerdir. Gökyüzü gibi bir şey bu çocukluk hiçbir yere gitmiyor. (Ebeveynler, kardeşler, yaşanan travmalar hep bizimle...)
- Her daim geri besleme alsınlar. Güçlü yönlerini bulsunlar.
- Kör ve potansiyel alanlarını aydınlatmaya çalışsınlar.

## Güçlü Yönlerin Üzerine İnşa Edilen Bir Kariyer

- SWOT analizlerini yaptıklarında güçsüz yönlerini bilmenin de ayrı bir güçlü yönü olacağını bilsinler.
- Ebedi öğrenci olsunlar.
- Duygusal, finansal ve teknolojik okuryazarlıkları olsun.
- Muhakkak bir yabancı dil öğrensinler. Global insan olsunlar.



Türkkariyer Yönetim Kurulu Başkanı  
**İlham Süheyl Aygül**

- Sosyal idealler ve yüklenmiş değerler üzerinden değil; kendi içsel değerlerinden beslenen bir değer seti ve pusulası oluştursunlar.
- Sınırları olsun. Hayatlarına geliş kapısının kolunu dışarıdan içeri alsınlar. Her isteyen kapıdan içeri giremesin. Seçici olsunlar.

## İlişkiler, Yönetim ve Liderlik

- Kendilerini akıllarıyla başkalarını ise kalpleriyle yönetsinler.
- Öz farkındalıklarını ve sosyal farkındalıklarını dengeli biçimde yönetsinler.
- Öz yönetim, uzun bir kariyer için, ilişki yönetimi ise derin bir hayat için gereklidir.
- Tutkularının mavi alevini hep arasınlar; gönüllerinin muradını keşfetsinler. Bunun için de konfor alanlarının dışına çıkarak potansiyellerine hayat versinler.
- Zamanın uzunluğunun doğan gün sayısına, derinliğinin ise tutkularına bağlı olduğunu bilsinler.
- Potansiyellerine hayat verebilmek için egolarını söndürsünler; korkuyla tutkuyu yer değiştirerek durgun kariyer havuzlarının dışına çıkmaya gayret etsinler.
- Görünür olsunlar.
- Kendilerini ne abartsınlar ne azaltsınlar. Okyanusta bir damla, damladaki okyanus olduklarını unutmasınlar.
- Kariyerlerini güçlü yönleri, içsel değerleri ve tutkuları üzerine inşa etmek üzere hazır olsunlar.
- Akıllarının ve kalplerinin aynı dili konuştuğu, varoluşsal bir kariyer arasınlar.
- Kariyerin olmazsa olmazının "duygusal zekâ" olduğunu akıllarından çıkarmasınlar.
- Edebiyat, sanat, felsefe ve psikoloji ile ilgilensinler; insanları anlamaya, hissetmeye ve güçlendirmeye çalışsınlar.

- Ağ değil, bağ kursunlar.
- Kariyerin bireysel değil, kolektif bir yolculuk olduğunu unutmasınlar.
- İyi liderliğin her şeyden önce iyi insan olmakla başladığını, sahici ve güçlendirici olup, "yetkisz etkiniz" kadar sürdürdüğünü bilsinler.
- Azimli, amaçlı, güçlendirici olsunlar ve şefkat dilini kullansınlar.

## Hırs ve Azmin Farkı

- Hırs ve azim arasındaki farkı baştan okumaları gerekir. Hırs deniz suyu gibidir. İçtikçe susar, susadıkça içersiniz. Suyunuzu kimseyle paylaşmazsınız. Hırs, içinizdeki varoluşsal boşluğu ve tedirginliği başarı ile kapatma çabası içeren bilinçsiz bir arzudan ibarettir. Arzu, her zaman olmayan şeyin peşinden koşar. Senin olan veya senin elde etmek istediğin bir şeyle yaşayamaz. Arzu sadece o boşlukta yaşayabilir. Arzunun nesnesi, sahip olmadığınız şeydir. Arzunun doğasını anlamazsan arzu nesnelereyi değiştirmeyi sürdürürsün. Bu bir kısır döngüdür. Azim ise var olanı daha iyi hâle getirme noktasında farkındalığı yüksek, kararlı, çevresine de katkı sunan, vazgeçmeyen istikrarlı bir çabadır. Kibir geçmişte, hırs gelecekte yaşar. Azim gelecekte yaşar; ama şimdiki ve geçmişte göz ardı etmez. Finalde hırs insanın ruhunu yorar. Azim ise geliştirir, üstelik size ve çevrenize katkı sunar. Amaçlı olmak güzeldir. Ama nerede duracağınızı bilmezseniz hırsınızın esiri olursunuz.
- Kibir dilini kullanmasınlar.





#### Değişime Açılmak ve Alışmak

- Kontrolü dışındaki insan, durum ve süreçlere odaklanmasınlar; kontrolü altındaki şeyleri en iyi şekilde uygulansınlar. Kontrolde olmayanlar için kaderlerini kabullenip sevsinler.
- Mükemmeliyetçi olup, hayatı yavaşlatmasınlar.
- 3S'den (sızlanma, söylenme, suçlama) vazgeçsinler.
- Kariyer değişikliklerinden korkmasınlar.
- Tohumları kadar iklim ve toprağa da önem versinler. Ormanı ve bağlamı unutmamasınlar.
- Bilinmeyen bir geleceği bilinen bir deneyime bağlayabilecek profesyonel veya gönüllü bir mentör bulsunlar.
- Hayalleri olmayanların, hayalleri olanların altında çalıştığını unutmamasınlar.

#### Şefkatin Dönüştürücü Gücü

- Sabrı, şükretmeyi, empatiyi ve şefkati öğrensinler.
- 3E (evrensel, estetik, entelektüel) olmak konusunda çabalansınlar.
- Düşün-düşün-düşün ve sonuçta; "ertele" kısır döngüsünden çıkıp "hisset-düşün-uygula" üçlüsünün sonuç veren adımlarına geçsinler.
- Şimdiki zamanı etkili kullansınlar.
- Ego, kibir, hırs ve haset cehennemın dört atlısıdır. Taşyanı sonunda ateşe atar. Sahicilik, şefkat, azim ve empati ise cennetin kapılarını açar.
- Kibir duygusal zekâyı, ego empatiyi, hırs ise uyumu yok eder.
- Şefkat canlılara duyulur. Arabaya, kata, yata, makama duyulmaz. Şefkat başkalarının kör olduğu şeyleri görmemizi sağlar. Şefkat bir eylemdir. Fedakârlık, duyarlılık, cömertlik ve empati barındıran bir erdemdir. Acıyı paylaşmak için sorumluluk almayı gerektirir. Şefkat, herkese her zaman istese de istemese de yardımcı olmak değildir. Başkalarının maymununu sırtına alıp sürekli taşımak değil, onlara "maymununu buldurmamak sanatı"dır. Görev duygusuyla değil, ihtiyacı olanı güçlendirme arzusu ile hareket eder; onlara legolarının eksik parçalarını buldurmaya ve kendilerini gerçekleştirmeleri için gerekli zemin ve iklimi sunmayı amaçlar. Şefkat ve verimlilik kardeşlerdir. Güven oluşturur, bağ kurdurur.

#### Etkili Yöneticiden Doğru Lidere

- Şefkat dili kullanmayan yöneticiler, tek gözlü yöneticilerdir.
- Kibir dilini kullananlar ise hem kör hem de hırslı yöneticilerdir. Yürüyerek değil, koşarak duvarlara çarparlar.
- Kibir dili, mükemmeliyetçilik, işkoliklik ve şişkin ego gibi üç silahşorla savaşılarak zafer kazanmaya çalışır; ama insanların içinden sessizce geçip gider. Oysa şefkat dili farklıdır. O örümcek gibi ağ kurarak değil, insanlarla bağ kurarak, onlara katkı sunarak büyür.
- Hisseden beyinleri direksiyonda düşünen beyinleri co-pilotta olsun. (Arka koltuk veya bagajda değil.)
- Her birimiz potansiyel varlığımızın çok sınırlı bir alanında yaşıyoruz. Hepimiz hayal bile edemeyeceğimiz enerji ve akıl rezervlerine sahibiz. Bilmemeniz, olmadığı anlamına gelmez.
- İnsanın hamurunun sürekli yoğrulduğunu, hepimizin inşaat hâlinde olduğunu, her şeyin geçici ve durumsal olduğunu bilsinler. Önemli olan hazır olmaktır.
- En iyi kariyerler planlı kariyerler değildir. Siz hazır olunca gelişir.

#### Yeni Hikâye Yazma Cesareti

- Amaç başkalarından daha iyi olmak değil, dünkü halinizden daha iyi olmak, farkındalık köprüsüyle bilinçli masumiyete/bütünlüğe tekrar ulaşmaktır.
- Her zaman hikâyelerini yeniden yazabileceklerini unutmamasınlar.
- Yeni hikâye yok, yeni hikâyeciler var. Makarayı yazının en başına çekecek olursak, farkı ortaya koyanın, hikâyeyi tekrar içeriden dışarıya okuyabilecek ve yazabilecek farkındalık ve cesaret içerisine girmek olduğunu hatırlasınlar.
- Bu denilenleri akıllarına değil, kalplerine yazsınlar. İnsan sadece kalbinde taşıdığını görür.



## Fuzul Residence — Başakşehir —

YATIRIM DEDIĞİN TOPRAKTAN OLUR,  
**BUGÜN ARSAN  
YARIN EVİN OLUR!**

444 44 06 | [fuzultopraktan.com.tr](http://fuzultopraktan.com.tr)



**fuzul** TOPRAKTAN  
AŞAMALI KONUT SAHİBİ OLMA SİSTEMİ

## 28 YILLIK BİR YOLCULUK: FUZUL'DE KÖK SALMAK

**Bir ilanla başlayan yolculuğum, yıllar içinde hem sektörün dönüşümüne hem de Fuzul'ün köklü kültürünün gücüne tanıklık eden bir yaşam hikâyesine evrildi**

Fuzul'le benim yollarımın kesişmesi 1997 yılında oldu. O dönem ben de üniversiteyi bitirmiştım, stajımı yapmıştım ve babamla birlikte dükkânda çalışıyordum. Ocak ayında, bir bayram gününde, sınıf arkadaşlarımdan biri ziyaretimize geldi. Ona iş arayışından söz ettim, o da "Fuzul satışçı arıyor, ilan çıkacaklar. İlan çıkınca ben seni arayayım, gelir müracaat edersin." dedi.

Şubat ayının başında gazeteye satışçı arandığına dair bir ilan verilmişti. Arkadaşım, "Ben senin ismini müdüre söyledim, gel başvur." deyince cesaretimi topladım. "Tamam, gel başla; senin gibi birine ihtiyacımız var." dediler. Fuzul bana kapılarını 20 Şubat 1997'de açtı ve böylece işe başlamış

oldum. O dönem satış ekibi, yanlış hatırlamıyorsam, yalnızca dört kişiden oluşuyordu. Ben ise İstanbul'a yeni gelmiş, kalacak yerim bile olmadan, bir öğrenci evinde barınmaya çalışıyordum. Hem zorluklarla hem de büyük bir öğrenme isteğiyle geçen o günler, benim için bir başlangıçtan çok daha fazlasıydı; bu iş hayatımın gerçek anlamda miladı oldu.

İlk başladığım zamanlar hem satış yapıyordum hem bölge müfettişliği yapıyordum. Bu süreçte bana güvenilmesi ve her adımda desteklenmem, kendimi geliştirmem için büyük bir fırsat oldu. Sonra kademe kademe bugünlere geldim ve 27 yılımı doldurdum. Geride bıraktığım yıllara baktığımda, bu kurumun bana sadece bir iş değil, bir yol arkadaşlığı da sunduğunu hissediyorum.

### Fuzul'ün Dönüşümü ve Kurumsal Aidiyet

Çeyrek asrı aşan bir süredir Fuzul ailesinin bir ferdiyim. Bu aidiyet kültürel bir bağlılık olarak düşünülebilir. Her şeyden önce kurum kültürü ile kişinin kendi kültürünün uyum sağlaması gerekiyor. Aile yapısının uyması önemli, kazancının az olduğu dönemde de çok olduğu dönemde de destek görmek çok kıymetli.

Yöneticiler de bu yolculukta çok etkili. Mahmut Bey, Eyüp Bey ve Zeki Bey'in çalışanlara sahip çıkan bir yapısı var. Autocity'i ilk açtığımız zamanlarda, arkadaşlarımızdan birinin satışları

düşüktü. Bu durumu sakinlikle karşıladılar ve "Arkadaşımız bize uzun yıllardır hizmet ediyor, o da para kazandı, biz de kazandık. Kaybetmek kolay ama kazanmak zordur; bir kere daha denemek lazım." dediler. Bu yaklaşım, insanı kazanma kültürünün göstergesidir.

Ben, yapım gereği, tartışmayı fazla sevmem; anlayışlı ve hızlı iletişim kuran bir yanım var. Yöneticiler de bu noktada bana çok destek oldu. FuzulEv'i kuracağımız dönemde arkadaşlarım, "Aydın bir hayale koşuyorsun." dediler. "Benim bir hayalim var, risk almak istiyorum." dedim. Sonucunda çok güzel bir iş ortaya çıktı. Burada kazanmak da önemliydi çünkü gelirinizin yüzde 80'i primse, başarı sağlayamazsan duramazsın. O yüzden kazan-kazan mantığı ile bir noktaya geliyorsunuz.

### Başarı ve Kırılma Anları

2014 yılında FuzulEv'i kurduğumuz dönem herkesin aklında soru işaretleri vardı. Patronlarda da, bizlerde de... 2014'ün Kasım'ında Fatih'e taşındık. Hâlâ tereddütler vardı.

2015 Şubat ayında reklam kampanyası başlattık. Daha ilk günlerde santral kilitlendi. Çağrı merkezimiz 3-5 kişiydi. 10 gün içinde 58 bin telefon geldi. Bu tam bir dönüm noktasıydı. Çok faz-

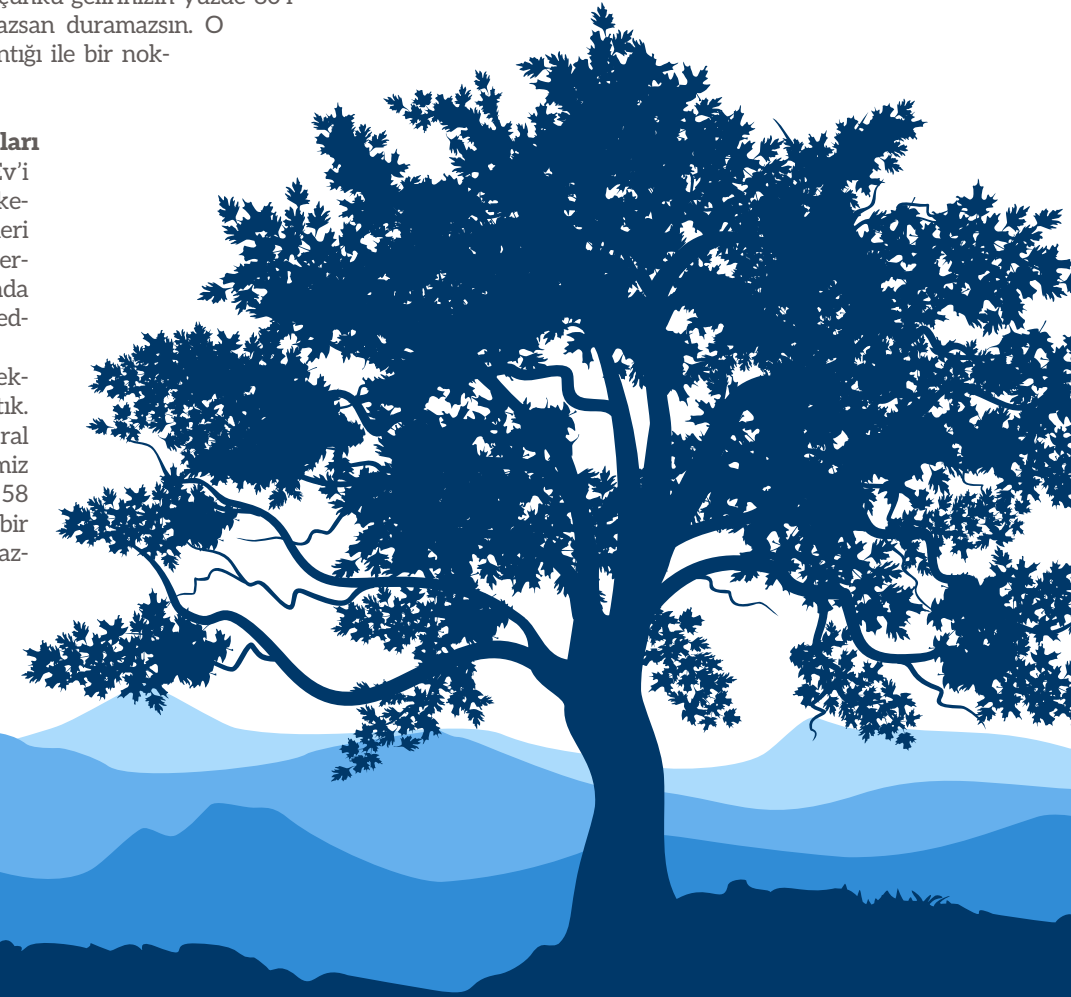
*Geride bıraktığım yıllara baktığımda, Fuzul'ün bana sadece bir iş değil, bir yol arkadaşlığı sunduğunu hissediyorum*

la telefon aldık ama yalnızca iki şubemiz vardı. Buna rağmen 2015'te 20 şubeye ulaştık. Ardından Mahmut Bey "Yürüyün." dedi ve hızla büyümeye başladık.

Bugün gençler biraz sabırsız. Böyle olmamalılar. Her şey maddiyat değildir. Kendi kültürüne göre bir iş bulmalı, basamakları birer birer çıkmalı. İkinci yılında hemen müdür olunmaz; koltuk doldurulmazsa bu başarısızlıktır. Uzun vadeli plan yapmak, kendine yatırım yapmak çok önemli. İnternet çağını geçtik, yapay zekâya geldik; bunlara ayak uydurmak gerekiyor.



Fuzul Topraktan Genel Müdürü  
**Aydın Özkan**



# EV DEN OFİSE UZANAN SIFIR ATIK REHBERİ

**Evden ofise uzanan sıfır atık yaklaşımı, küçük adımlarla hem çevreyi koruyan hem de bütçeyi destekleyen sürdürülebilir bir yaşam düzeni sunuyor**

Dünyanın gündeminden çevresel sürdürülebilirlik hiç düşmüyor. Doğal kaynakların hızla tükenmesi, iklim dengesizlikleri ve artan atık miktarı, bireyleri ve kurumları daha bilinçli bir yaşam tarzına yönlendirmeye başladı. Dünyada ve Türkiye’de son yıllarda öne çıkan “sıfır atık” anlayışı, yalnızca çevre politikasının bir parçası değil; aynı zamanda evlerde, iş yerlerinde ve sosyal yaşamın her alanında uygulanabilir pratik bir yaklaşım hâline geldi.

Sıfır atık, temelde israfın azaltılması ve mevcut kaynakların ölçülü kullanılması üzerine kurulu. Geri dönüşüm, tasarruf ve düzenli tüketim alışkanlıkları bu yaklaşımın ana unsurlarını oluşturuyor. Evde veya ofiste atılacak küçük adımların toplam etkisi ise oldukça büyük.

## Evde Sıfır Atık İçin Basit Adımlar

Evler, gün içinde en fazla ürün tüketilen ve dolayısıyla en çok atık oluşan alanların başında geliyor. Mutfaktan banyoya, temizlik ürünlerinden gıda ambalajlarına kadar birçok noktada fark etmeden atık biriktirebiliyoruz. Ancak bilinçli tercihler ve küçük düzenlemelerle bu tabloyu değiştirmek mümkün.

Ev içinde uygulanacak ufak adımlar, hem çevreye duyarlı bir yaşam anlayışını destekliyor hem de aile bütçesine katkı sağlayan pratik bir düzen kuruyor. Bu nedenle sıfır atık yaklaşımının en etkili başlangıç noktası çoğu zaman evler oluyor çünkü günlük alışkanlıkların şekillendiği yer burası.



Peki bu anlayışı günlük hayata nasıl dahil edebiliriz?

### 1. Ayrıştırma alışkanlığı kazanmak

Evde kâğıt, plastik, cam ve metal için küçük kutular bulundurmak, geri dönüşüm sürecine kolayca dahil olmayı sağlar. Ayrıştırma çocuklar için de öğretici bir süreç sunuyor.

### 2. Tek kullanımlıkları azaltmak

Market poşeti yerine bez çanta kullanmak, mutfakta cam saklama kaplarına yönelmek ve kâğıt havlu tüketimini düşürmek israfı azaltır, ev ekonomisini destekler.

### 3. Gıda planlaması yapmak

Haftalık alışveriş listesinin planlı yapılması, buzdolabında düzen oluşturulması ve yiyeceklerin sırayla tüketilmesi gıda israfını belirgin şekilde düşürür. Artan sebzeler çorba yapımında, ekmekler ise köfte gibi farklı tariflerde değerlendirilebilir.

### 4. Doğal temizlik ürünleri kullanmak

Karbonat ve sirke gibi malzemelerle hazırlanan basit karışımlar ile ekonomik ve çevre dostu çözümler oluşturulabilir.

### Ofiste Sıfır Atık Yaklaşımı

İş yerleri, günlük iş akışının yoğunluğu nedeniyle düzenli ve yüksek miktarda atık üretilen alanlardan biri hâline geliyor. Kâğıt tüketimi, paketli ürünler, tek kullanımlık malzemeler ve enerji kullanımı bu tabloyu büyüten unsurlar arasında yer alıyor. Ancak küçük düzenlemelerle ofis ortamında hem daha düzenli hem de çevreye duyarlı bir çalışma kültürü oluşturmak mümkün. Üstelik bu adımlar yalnızca çevresel fayda sağlamakla kalmıyor; aynı zamanda kurumsal verimliliği artırıyor ve kaynak kullanımını daha planlı hâle getiriyor.

Peki iş yerlerinde sürdürülebilir bir düzeni nasıl sağlamaya başlayabiliriz?

### 1. Kâğıt tüketimini azaltmak

Dijital arşivler ve çift yönlü baskı tercihleri, ofislerde en fazla tüketilen ürünün oluşturduğu kâğıt kullanımını azaltıyor. Toplantı notlarının dijital ortama saklanması da etkili bir yöntem.

### 2. Masabaşı geri dönüşüm kutuları

Çalışanların masalarında küçük kutular bulundurması, özellikle kâğıt ve karton atıkların doğru şekilde toplanmasını sağlayabilir.

### 3. Tek kullanımlıkları kaldırmak

Ofis mutfaklarında porselen bardak ve tabak kullanılması, plastik tüketimini en aza indirmek için etkili bir yöntem. Çalışanların kişisel termos veya bardak edinmesi de destekleyici bir adım.

### 4. Enerji ve su tasarrufu sağlamak

Ofisten çıkarken ışıkların kapatılması, bilgisayarların uyku moduna alınması ve gereksiz cihazların fişten çekilmesi maliyetleri de çevresel yükü de azaltır. Enerji tasarruflu ampuller ve sensörlü musluklar da sürdürülebilir ofis düzenini desteklemek için ideal.

### Toplumsal Bilincin Desteklenmesi

Sıfır atık yaklaşımı yalnızca bireysel çabalara bağlı bir süreç değil. Kurumların, kamu otoritelerinin ve özel sektörün birlikte oluşturduğu kültürel bir dönüşümden söz etmek mümkün. Türkiye’de belediyelerin geri dönüşüm noktalarını artırması, elektronik atık toplama kampanyalarına verilen destek ve çeşitli kurumların sürdürülebilirlik projeleri bu bilinçlenme sürecini daha görünür hâle getiriyor.

**Günlük hayatta yapılacak basit uygulamalarla atık miktarını azaltmak, bireysel ve kurumsal ölçekte daha bilinçli ve tasarruflu bir rutin oluşturmayı mümkün kılıyor**

Okullardaki çevre eğitimleri genç nesillerin bu bilinci erken yaşta edinmesini sağlıyor. Evde başlayan bu sorumluluk hissi, eğitim ortamlarında güçleniyor ve iş yaşamında daha düzenli bir alışkanlığa dönüşüyor. Böylece bireysel adımlar zamanla toplumsal bir faydaya evriliyor.

### Küçük Adımların Büyük Etkisi

Sıfır atık uygulamaları yüksek maliyet gerektiren yatırımlar değil. Evlerde uygulanabilecek küçük düzenlemeler, aile bütçesi açısından da düşünüldüğünde oldukça faydalı. Aynı şekilde, ofislerde yapılan basit değişiklikler maliyetleri düşürdüğü gibi kurumsal itibarı da güçlendiriyor. Sürdürülebilirlik, günümüz kurumlarının olmazsa olmaz sorumluluk alanlarından biri olarak kabul ediliyor.

İster evde ister ofiste, günlük rutine eklenecek birkaç küçük alışkanlık sayesinde daha düzenli, daha temiz ve daha tasarruflu bir yaşam mümkün. Sıfır atık yaklaşımı hem bugünün hem de geleceğin yaşam kalitesini doğrudan etkileyen bir bilinç dönüşümü sunuyor. Bu dönüşüme katılmak için büyük adımlara gerek yok; önemli olan istikrarlı, uygulanabilir ve sürdürülebilir tercihlerle ilerlemek.



# KIŞ MEVSİMİNİ HAREKETLİ GEÇİRMEK MÜMKÜN

**Kış aylarında düşen enerji ve azalan hareket alanı, spor rutinini korumayı zorlaştırırsa da kapalı alan sporlarının sunduğu esnek ve sıcak ortam, mevsimi daha dinamik geçirme fırsatı sunuyor**

Kış mevsimi yaklaştıkça havaların erken kararması, düşük sıcaklıklar ve dışarıda zaman geçirme alanlarının kısıtlanması spor alışkanlıklarını en çok zorlayan etkenler arasında yer alıyor. Birçok kişinin hareket etme isteği azalırken, yorgunluk ve motivasyon düşüşü daha sık hissediliyor. Oysa uzmanlar, kış aylarında sürdürülen düzenli egzersizin hem bağışıklık sistemi hem de zihinsel denge açısından kritik olduğunu vurguluyor. İşte tam bu noktada kapalı alan sporları sürdürülebilir ve keyifli bir seçenek hâline geliyor.

Son dönemde öne çıkan üç egzersiz akımı özellikle dikkat çekiyor: pilates, boks ve fonksiyonel antrenman. Bu üç çalışma biçimi, farklı ihtiyaçlara hitap ederek kış aylarında formda kalmanın en pratik yollarını sunuyor.

**Pilates, boks ve fonksiyonel antrenman trendleri hem beden hem de zihin için güçlü bir destek oluşturuyor**



## Boksun Yüksek Enerji ve Güç Veren Yapısı

Kapalı alan sporlarında dikkat çeken bir diğer trend ise boks. Günümüzde spor salonlarında uygulanan boks dersleri, klasik ring antrenmanlarından çok daha bütüncül bir yapı sunuyor. Teknik hareketler ritimle birleştiğinde hem kalori harcatan hem de güç kazandıran yoğun bir çalışma ortaya çıkıyor.

Boksuz cazip kılan en önemli unsurlardan biri, kış aylarında sık görülen enerji düşüklüğünü dengelemesi. Tempolu çalışmalar; bacak, gövde ve merkez bölgesini aynı anda devreye sokarak vücudu canlı tutuyor. Bunun yanında stres seviyesini azaltan güçlü bir yönü de buluyor. Yüksek tempoya rağmen odaklanmayı artıran yapısı sayesinde, mevsimsel yorgunluğun önüne geçilmesine katkı sağlıyor.

Kışın kapalı alanda yapılabilecek alternatif bir spor arayan pek çok kişi, kısa sürede güçlendirici etkisini göstermesi nedeniyle boksu seçiyor. Fiziksel performansı desteklerken aynı zamanda kendine güveni artırdığı da biliniyor.

## Fonksiyonel Antrenmanın Bütüncül Etkisi

Fonksiyonel antrenman, son yıllarda kapalı spor salonlarının yıldızı hâline geldi. Ağırlık, kettlebell, TRX ve direnç ekipmanlarının kullanıldığı bu çalışma biçimi, bedenin tamamını aynı antrenman içinde devreye sokuyor. Günlük hayatta kullanılan kas gruplarını daha verimli hâle getirdiği için hem pratik hem de etkili bir yöntem sunuyor.

Kış aylarında hareket azalmasına bağlı olarak oluşan kas zayıflığı, dengenin bozulması veya çabuk yorulma gibi durumlara karşı fonksiyonel antrenman güçlü bir destek sağlıyor. Hareket sıralamaları; itiş, çekiş, çömelme, denge ve merkez bölgesi kontrolü üzerine kurulduğundan, vücudu mevsimin ağırlığından uzaklaştırarak daha dinamik bir yapı kazandırıyor.

Bu antrenman türünün cazibesi yalnızca fiziksel güçten ibaret değil. Kısa sürede yoğun çalışma imkânı sunması, kişiye göre uyarlanabilir olması da kış aylarında devamlılık sağlanmasının önünü açıyor.

## Kapalı Alan Sporlarının Zihinsel Etkisi

Kış döneminde sporun en büyük faydalarından biri de zihinsel destek sağlanması. Güneş ışığının azalması, evde geçirilen sürelerin artması ve hava koşullarının neden olduğu genel durağanlık, motivasyon kaybı ve enerji düşüklüğünü beraberinde getirebiliyor. Düzenli yapılan kapalı alan antrenmanları ise bu döngüyü tersine çeviren bir etkiye sahip.

Pilatesin sakin ve kontrollü temposu zihni toparlıyor; boksun yüksek enerjisi stres yükünü azaltıyor; fonksiyonel antrenmanın yoğun dinamiği ise gün içinde daha aktif, daha dengeli bir ruh hâli sağlıyor. Böylece spor yalnızca fiziksel bir çaba olmaktan çıkıp, kış aylarında ruhsal bir destek aracı hâline geliyor.

## Kışın Motive Olmak İçin Spor Şart

Kış aylarında formda kalmak ve psikolojik olarak güçlü olmak zor görünse de aslında doğru tercihlerle sürdürülebilir bir rutin oluşturmak oldukça mümkün. Pilatesin sağladığı denge ve güç, boksun enerjik yapısı ve fonksiyonel antrenmanın bütüncül çalışma sistemi, kapalı alan sporlarını kışın en cazip seçeneklerinden biri hâline getiriyor.

Bu üç trend farklı ihtiyaçlara hitap ediyor gibi görünebilir ancak ortak birkaç noktada buluşuyor: Mevsimin getirdiği ağırlığı hafifletmek, vücudu canlı tutmak ve motivasyonu korumak. Kış mevsimi boyunca düzenli spor alışkanlığı hem fiziksel dayanıklılığı artırıyor hem de mevsimsel ruh hâlini daha dengede tutmaya yardımcı oluyor.

**Soğuk havaların getirdiği durağanlığa rağmen kapalı alan sporları; kontrollü hareket, yüksek tempo ve bütüncül güç çalışmalarıyla kış aylarını daha dengeli, güçlü ve motive edici bir sürece dönüştürüyor**

# KIŞIN HUZUR DOLU ROTALARI

Kış aylarında kalabalıktan uzaklaşıp dinginliğin tadını çıkarmak isteyenler için Türkiye'nin huzurlu bazı kasabaları, doğal güzellikleri ve sakin atmosferleriyle âdeta birer kaçış noktası sunuyor

**Akyaka'dan Şirince'ye, Gölyazı'dan Birgi ve Sille'ye uzanan bu rota, kışın sessizliğini hissedebileceğiniz en özel durakları bir araya getiriyor**

Kış mevsimi; doğanın durulduğu, sokakların sakinleştiği, şehir kalabalığının ise yavaş yavaş çekildiği bir dönem. Yoğun temponun arasında nefes alabileceğiniz, kendinizi dinleyebileceğiniz ve bir süreliğine dünyanın gürültüsünden uzaklaşabileceğiniz rotalar arıyorsanız Türkiye'nin kasabaları bu mevsimde bambaşka bir huzur sunuyor. Yaz aylarında dolup taşan birçok destinasyon, kışın dingin bir atmosfere bürünerek hem doğayla temas etmek hem de tarihî dokuyu hissetmek isteyenler için harika bir seçenek hâline geliyor.

Bu yazıda, Türkiye'nin farklı bölgelerine dağılmış beş özel kasabayı bir araya getirdik. Her biri kendi ritmine sahip olan Akyaka, Şirince, Gölyazı, Birgi ve Sille; kışın sessizliğini en iyi yansıtan duraklar arasında. Üstelik hem ulaşım açısından kolay birer alternatif sunuyorlar hem de ziyaretçilerine te-laştan uzak bir deneyim yaşatıyorlar.



## Akyaka - Sakinliğin Nehre Yansıdığı Bir Durak

Muğla'nın Ula ilçesine bağlı Akyaka, özellikle yaz döneminde oldukça ilgi gören bir sahil kasabası. Ancak kış ayları geldiğinde kasaba, neredeyse tamamen duruluyor. Azmak Nehri'nin etrafındaki sessiz yürüyüş yolları, kasabanın kendine özgü mimarisi ve ormanla iç içe atmosferi bu mevsimde çok daha belirgin hâle geliyor. Kışın soğuk ama berrak havasında nehir kıyısında yürümek, suyun huzurlu akışını izlemek ve kasabanın sakin sokaklarını keşfetmek ruhu dinlendiren bir deneyim sunacaktır.

Akyaka'nın yavaş tempolu yaşamı, kış aylarında tam anlamıyla hissediliyor. Sessizliği sevenler ve doğaya yakın olmak isteyenler için bu dönem, kasabanın en verimli zamanı.

## Şirince - Tarihin Sakin Adımlarla Gezildiği Kasaba

İzmir'in Selçuk ilçesine bağlı Şirince; tarihî taş evleri, dar sokakları ve tepeden bakan manzarasıyla dört mevsim ilgi çeken bir yerleşim. Ancak kışın sessizliği burada çok daha farklı bir etki oluşturuyor. Sokaklarda dolaşırken her bir yapının tarihinin izlerini daha net görebilir, kasabanın karakteristik mimarisini keşfedebilirsiniz.

Kış aylarında Şirince'nin tepeye uzanan yollarında yürümek, kasabanın kuş bakışı görüntüsünü izlemek ve zamanın yavaşladığı hissine kapılmak oldukça keyifli. Şirince, özellikle huzur arayanlar için nostaljik bir atmosfer de sunuyor.

## Gölyazı - Suyu Dokunan Tarihî Sakinlik

Bursa'nın Nilüfer ilçesine bağlı Gölyazı, Uluabat Gölü'nün ortasında yarımada formuyla yer alan, yılın çoğu döneminde fotoğraf meraklılarının ilgisini çeken özel bir kasaba. Kış mevsimi geldiğinde ise Gölyazı'nın dinginliği daha da artıyor. Gölde oluşan sis, kıyıdağdaki balıkçı tekneleri ve tahta iskelelerin oluşturduğu manzara, kasabanın ruhunu kışın çok daha güçlü hissettiriyor.

Gölyazı'nın dar sokaklarında yürürken tarihî yapılara, eski Rum evlerine ve doğayla iç içe geçmiş yaşam izlerine denk gelmek mümkün. Ayrıca köy meydanındaki yüzyıllık çınar ağacı, kışın hafif rüzgârıyla birlikte kasabanın sembolü olmaya devam ediyor. Gölyazı, sakinliğin suyla birleştiği nadir yerlerden biri olarak öne çıkıyor.

## Birgi - Kışın Öne Çıkan Tarihi Doku

İzmir'in Ödemiş ilçesine bağlı Birgi, Osmanlı ve Selçuklu döneminden kalan çok sayıda yapıyla tarihî dokusunu güçlü bir şekilde koruyan özel bir kasaba. Kış aylarında hem kalabalık azalıyor hem de kasabanın taş sokakları, ahşap konakları ve tarihi camileri daha rahat keşfedilebilir hâle geliyor.

**Her biri kendine özgü tarihî dokusu, doğal güzellikleri ve yavaş tempolu yaşamıyla kışın dingin ruhuna eşlik eden kasabalar keşfedilmeyi bekliyor**

Birgi'de yürüyüş yapmak âdeta bir açık hava müzesinde dolaşmak gibi. Kış mevsimi ise kasabanın sade, dingin atmosferini daha görünür kılıyor. Dolayısıyla tarihî yerleri gezmek ve kasabanın mimarisini sindirerek incelemek için ideal bir dönem.

## Sille - Sessizliğin Konya'nın Taşlarında Yankılandığı Yer

Konya şehir merkezine çok yakın olan Sille, geçmiş binlerce yıl öncesine uzanan, aynı zamanda farklı kültürlerin izlerini bir arada taşıyan bir kasaba. Taş yapıları, tarihî kilise ve camileri, kaya oyma mekanlarıyla öne çıkan yerleşim yeri, kışın daha sakin bir atmosfere bürünüyor.

Kış aylarında sokaklarda yürürken duyulan tek ses, taş yapılara çarpan hafif rüzgâr ve kuş sesleri olabilir. Kasabanın bu duru hâli ziyaretçilerine hem tarih hem de doğayla iç içe bir deneyim yaşama fırsatı oluşturuyor.

## Kışın Sakinliğini Arayanlara Özel Bir Kaçış

Akyaka, Şirince, Gölyazı, Birgi ve Sille Türkiye'nin en dingin kış rotaları arasında ilk akla gelenlerden. Her biri, kalabalığın geride kaldığı bu mevsimde ziyaretçilerine ayrı bir huzur ortamı sunuyor. Tarihî dokusu, doğası ve sessiz atmosferiyle bu kasabalar; şehir hayatından uzaklaşmak, kendine zaman ayırmak veya dingin bir gezi planlamak isteyenler için ideal bir tercih olacaktır.

Kışın sunduğu duruluk, bu kasabalarda çok daha yoğun yaşıyor. Eğer siz de yoğun temponun dışına çıkmak ve Türkiye'nin sakin yüzünü görmek istiyorsanız bu beş kasaba rotası tam size göre.



# KEBAP, TOPRAĞIN İMZASINI TAŞIR

**Ateşin etle kurduğu eşsiz bağ, kebapı bir yemekten öte Anadolu'nun binlerce yıllık yolculuğunu taşıyan bir kültür mirasına dönüştürüyor**

Anadolu'nun dumanı tüten taş ocaklarından kokusu yükselen kebap, bir pişirme tekniği gibi görünse de binlerce yıllık göçlerin, savaşların, ticaret yollarının ve iklimle yoğrulmuş hayat biçimlerinin bir yansıması. Bugün “kebap” dediğimiz şey, sanıldığı gibi şişe geçirilen etten veya kıymadan ibaret değil; o ateşle kurulan kadim medeniyetlerin lezzet ile kurulan bir ilişkisidir. Ona, Orta Asya bozkırlarından Mezopotamya'ya, İran platosundan Doğu Akdeniz limanlarına uzanan geniş bir coğrafyada etin ateşle buluşması, Anadolu'nun en rafine yemek lezzeti demek daha doğru olur zannımca.

## Kebapın Tarihi

Bu lezzete tarihsel bir miras da denilebilir. Hatta kebap kültürünün Anadolu ve çevresindeki medeniyet etkileşimlerinden doğduğunu bile söylenebilir. Ancak bugün adını sıkça andığımız kıyma kebablarının –özellikle Adana kebapı ve Urfa usulü şiş kebablarının– bugünkü biçimleri, sanıldığı kadar eski değil; daha çok 19. yüzyılın sonu ile 20. yüzyılın başında bölgesel halk mutfakları içinde şekillendiği görülüyor.

Osmanlı'nın ilk basılı yemek kitabı olan Melceü't-Tabbâhîn'de birkaç çeşit kebabın tanımı veriliyor. Şiş kebabı, kuzu etinin soğan, baharat ve domatesle yavaş yavaş yumuşadığı bir lezzet. Süt kebabı, etin önce sütle arındırılıp sonra ateşte zarafetle pişirilmesi. Kuş kebabı, küçük parçaların büyük aromalara dönüştüğü bir ustalık işi. Muhzır kebabı, gömlek yağıyla beslenen etin bir nevi kendi lezzetine yeniden kavuşması. Ciğer kebabı ise keskin sarımsak ve sirkeyle karakter kazanan cesur bir tat.

## Kıyma Kebablarının Ortak Paydası

Bu kebabların ortak paydası erkek kuzu eti, kuyruk yağı, zırhla çekim ve köz ateşi. Et sinirlerinden arındırılır, makine değil satır denilen büyük iki saplı bıçakla doğranır. Bu yöntem, lif yapısını korur ve pişme sırasında etin suyunu içinde tutmasını sağlar. Asıl farkı oluşturan ise etten çok biberin karakteri, tuz oranı ve yoğurma tekniği. Aynı yöntemle hazırlanan iki kebabın bambaşka tatlara dönüşmesi, işte bu küçük ama belirleyici ayrıntılarda gizli.



Gazeteci  
**Talip Bayram**

## Ve Elbette Kuzunun Yetiştirdiği Toprak...

Torosların kekik kokulu meralarında otlayan kuzu ile Harran ovasında beslenen kuzu farklı lezzetleri besler. İklim, bitki örtüsü ve su, etin dokusuna ve aromasına doğru yansır. Bu yüzden kebap, ustanın olduğu kadar toprağın da imzasını taşır.

## Kebabların Coğrafi İşaretleri ve Farkları

Türkiye'de kebap geleneğinin bugün en güçlü temsilcileri coğrafi işaretle koruma altına alınmıştır. Bunların başında Adana kebapı gelir. Bunun yanında Şanlıurfa mutfağında yer alan Urfa patlıcan kebabı, Urfa ciğer kebabı, haşhaş kebabı, kazan kebabı, miftahi tas kebabı, soğan kebabı ve tepsi kebabı gibi çok sayıda geleneksel kebap çeşidi de bölgesel kimliği yaşatan tescilli lezzetler arasında yer alır.

## Adana Kebabı ile Urfa Kebabı Arasındaki Fark

Bu ayırım yıllardır damakta ve kültürel hafızada da tartışılıyor. Teknik olarak her ikisi de kıyma kebabı sınıfındadır. Et ve pişirme yöntemi aynıdır: Erkek kuzu, kuyruk yağıyla harmanlanır, zırhla çekilir ve köz ateşinde pişirilir. Yani mutfak bilimi açısından bakıldığında köken aynıdır; ayırımı baharatta ve tat profilinde başlar.

Adana kebapı, taze kırmızı biberin verdiği yakıcı sıcaklıkla karakterize edilir dense de bazı Adanalı ustalarımız Adana kebapına acı girmez derler. Çünkü onlara göre “acı ayıp örter” anlayışı hâkim. Adana kıyma kebabına taze kırmızı biber girer, eskiden acı olanları olduğunda kebap da acı olurmuş. Lezzet kebabın ruhudur. Yoğurma uzundur, et adeta biberle bütünleşir.

Urfa kebapı, neredeyse acı hiç kullanılmaz; sadece tuz ile derin bir aroma inşa edilir. Bu nedenle Adana damakta sert bir iz bırakırken, Urfa kebapı daha sakın ama uzun süre kalan bir tat sunar.

Servis anlayışı da bu farkı tamamlar. Adana kebapı, közlenmiş domates, biber ve lavaşla birlikte gelir. Urfa kebabında ise daha sade bir sunum tercih edilir. Geleneksel ustalar, şiş formunda bile küçük nüanslara işaret eder: Urfa şişinin daha düz, Adana şişinin ise daha yayvan olduğunu dile getirilir.



## Besin Değerleri Açısından Kebab

Bu açıdan bakıldığında da iki kebap arasında ölçülü bir fark bulunur. Adana kebapı genellikle daha yüksek yağ içerir ve bu da toplam kalorisini artırır. Her ikisi de yüksek proteindir; karbonhidrat oranları ise son derece düşüktür. Yani kebap, beslenme bilimi açısından yağ + protein temelli bir öğündür. Diyet açısından değerlendirildiğinde, porsiyon ve yağ oranına bağlı olarak Urfa kebapı görece daha “hafif” kabul edilebilir. Ancak bu ortalama tarifler için geçerlidir; ustanın elindeki et, kullanılan yağ miktarı ve porsiyon büyüklüğü dengeleri tamamen değiştirebilir. Unutulmaması gereken en kritik nokta şudur: Kebab, belki şişte değil; yanında gelen eşlikçilerle lavaşta, tereyağında ve salatada da büyür. Bu yüzden gerçek kalori yükü çoğu zaman etten değil, bu eşlikçilerden gelir.

Özetle bugün Türkiye'de kebap, bir yemek olmanın ötesinde aynı zamanda coğrafyanın, üreticinin, ustanın ve ateşin birlikte yazdığı bir kültür metnidir. Her şiş, bir toprağın hikâyesini anlatır. Acı ile sükûnet arasındaki o ince çizgi ise aslında Adana ile Urfa'dan çok daha fazlasını temsil eder: Anadolu'nun çeşitliliğini, zenginliğini ve birlikte yaşama kültürünü...

>> Türkiye'de kebap, bir yemek olmanın ötesinde aynı zamanda coğrafyanın, üreticinin, ustanın ve ateşin birlikte yazdığı bir kültür metnidir

# KIŞ SOFRALARINA LEZZET KATAN GELENEKSEL TATLAR

**Kış aylarında sofraları süsleyen geleneksel tatlar hem geçmişin izlerini taşıyor hem de soğuk günlere sıcaklık ve birliktelik katıyor**

Kış mevsimi, sofralarda zenginliğin ve sıcaklığın ön plana çıktığı bir dönem olarak bilinir. Bu mevsimde tercih edilen lezzetler, yalnızca besleyici özellikleriyle değil, aynı zamanda uzun yıllar süren kültürel birikimleriyle de öne çıkar. Keşkek, boza, salep, kestane ve çorba çeşitleri ise kış sofralarının klasik tatları arasında yer alır ve her biri kendi benzersiz hikâyesini taşır. Bu lezzetler, geçmişin izlerini günümüze taşıırken, aileleri bir araya getirerek kış sofralarına özel bir atmosfer kazandırır.

## Dayanışmanın Sofra Lezzeti: Keşkek

Keşkek, tarih boyunca özellikle düğün, bayram veya etkinliklerde hazırlanan bir yemek olarak bilinir. Buğday ve etin uzun süre pişirilmesiyle elde edilen bu yemek hem doyurucu hem de besleyici bir seçenek olarak kış sofralarında öne çıkar. Yüzyıllar boyunca köylerde ve kasabalarda özellikle özel günlerde ve herkesin katılımıyla pişirilmesi, keşkeği yalnızca bir yemek değil, toplumsal dayanışmanın ve birlikteliğin simgesi hâline getirmiştir.

Tarih boyunca keşkek, Anadolu'nun hemen hemen her bölgesinde kendine yer bulmuş. Küçük farklarla değiştirilerek yorumlanmış, yerel malzemeler ve yöresel pişirme teknikleriyle çeşitlenmiştir. Günümüzde de keşkek, özel günlerde ve kış menülerinde sofraları süsleyen bir lezzet olarak varlığını sürdürüyor. Soğuk kış günlerinde sunduğu enerji, onu kış mevsiminin vazgeçilmez yemeklerinden biri hâline getiriyor.

## Kışın Nostaljik Simgesi: Boza

Boza, kış aylarının simgesi hâline gelmiş, hem besleyici hem de hafif tatlı bir içecektir. Osmanlı döneminden itibaren mahallelerde satıcılar tarafından sunulan bu

içecek, tarih boyunca sokak kültürünün önemli bir parçası olmuştur. Bugün, soğuk kış günlerinde içilen boza ise kışın gelişini hatırlattığı gibi geçmişle bugünü birleştiren bir gelenek varlığını sürdürüyor.

19. yüzyılda İstanbul'da sokak satıcıları aracılığıyla şehir kültürünün önemli bir öğesi hâline gelen boza, bugün hâlâ kış sofralarının vazgeçilmez içeceği. Hafif ekşi tadı ve kıvamıyla kış mevsimini özel kılan bir lezzet olarak sofralarda yerini koruyor.



## Sokak Tezgahlarının Olmazsa Olmazı: Kestane

Kestane, özellikle aralık ayının girmesi ile aklımıza düşen bir lezzettir. Sokak tezgâhlarında pişirilen kestaneler, kışın geldiğini hatırlatan ilk sinyallerdir. Caddelerde yürürken burnumuza gelen kestane kokusu, kışın gelişini daha yoğun hissettirir. Evlerde soba üzerinde pişirildiğinde ise tüm ailenin bir araya gelmesini sağlar.

Kestanenin bu mevsimdeki namı, yalnızca tatlı veya atıştırmalık olarak değil, kışın samimi ve sıcak atmosferinin bir parçası olarak devam etmektedir.

## Soğuklarda Şifa Olan: Çorbalar

Kış sofralarında çorbalar hem doyurucu hem de sıcaklık sağlayan lezzetlerdir. Özellikle mercimek çorbası, baklagil zenginliği sayesinde enerji verici bir öğünün olmazsa olmazıdır. Hafif baharatlarla lezzetlendirilen bu çorba, kış günlerinde sofraları süsleyen önemli yemeklerin başında gelir.

Bir diğer klasik kış çorbası ise tarhana çorbasıdır. Kurutulmuş yoğurt ve un karışımından hazırlanan tarhana, yüzyıllardır Anadolu'nun köy ve kasabalarında kış boyunca saklanıp tüketilir. Pratikliği yanında besleyici de olan tarhana, aile sofralarının vazgeçilmez lezzetlerinden biridir.

Kış çorbalarından söz ederken yayla çorbasını anmamak olmaz. Yoğurt, pirinç ve nane ile hazırlanan bu besleyici çorba, özellikle öğle ve akşam yemeklerinde sofralara çeşitlilik ve tat katar.

Sözün özü kış sofralarında bu çorbalar, yalnızca besleyici öğünler olmakla kalmaz. Aynı zamanda aileyi bir araya getirir ve kış mevsiminin ruhunu gururla taşır.

## Kültürel ve Lezzet Mirası

Kış sofralarının bu geleneksel tatları, modern dünya hızla değişse de kültürel hafızada yerini korumayı başarıyor. Keşkek, boza, salep, kestane ve çorbalar, sadece lezzet sunmakla kalmıyor, kış mevsimini özel kılan kültürel öğeler olarak Türk mutfağında önemli bir rol oynuyor.

Günümüzde de bu tatlar, geçmişini hatırlatan ve sofralara değer katan seçenekler olarak menülerde kendine yer buluyor. Kış mevsimi ise lezzet ve kültürel mirasın birlikte yaşandığı sofralarıyla kışın ayrıcalığını hissettiren bir dönem oluyor.



*Keşkekten salebe, kestaneden çorbalara uzanan kış lezzetleri; mevsimin ruhunu yansıtan besleyici ve kültürel bir şölen sunuyor*





### FUZUL LEADS THE TRANSFORMATION OF THE INDUSTRY

In 2025, the savings-based financing sector achieved a historic surge in transaction volume and customer growth. With its accessible and cost-free financing model, the sector plays a critical role in enabling broad segments of society in Türkiye to become homeowners and vehicle owners.



### SAVINGS-BASED FINANCING BECOMES THE PREFERRED CHOICE FOR CONSUMERS SEEKING VEHICLE OWNERSHIP

Rising prices and difficulties in accessing traditional financing have led consumers seeking to own a vehicle toward the solutions offered by the savings-based financing system. Positioned at the center of this trend, Fuzul—the pioneering brand of the savings-based financing sector—provided a total of TRY 39.2 billion in financing to approximately 50,000 individuals across various income and need groups, ranging from the economy segment to the upper segment, in the first nine months of the year. Over the past five years, nearly 100,000 people have become owners of their dream vehicles through Fuzul.



### ONE YEAR AT FUZUL: A STRENGTHENING ECOSYSTEM, A GROWING IMPACT

From awards to investments, from new projects to social responsibility initiatives, Fuzul continued to create and deliver value throughout the past 12 months.



### SAVINGS-BASED FINANCING BECOMES A FINANCIAL INSTRUMENT OF SOCIAL TRANSFORMATION

Commenting on the historic growth momentum achieved by the savings-based financing sector, Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Directors of Fuzul Savings Financing Inc., draws attention to the role played by household-economy–strengthening models in driving social transformation on World Savings Day, October 31.



### HOUSING IS NOT MERELY REAL ESTATE, BUT A SOCIAL AND ECONOMIC NECESSITY

Speaking on Piyasa Gündemi, aired on A Para, Faruk Akbal, Chairman of the Board of Directors of Fuzul Topraktan, assessed the challenges of homeownership on both global and local levels and highlighted that Türkiye stands out positively in this area thanks to its dynamic structure.



### FUZUL STANDS BY THE “ENGELSİZ ASLANLAR” (BARRIER-FREE LIONS) IN THE NEW SEASON

Fuzul and Galatasaray Sports Club have signed a sponsorship agreement to continue their collaboration in the new season. This partnership will support the athletic achievements of the “Barrier-Free Lions” and contribute to promoting a sports culture that overcomes obstacles.



### A MEANINGFUL COMMERCIAL FROM FUZUL FOR INTERNATIONAL DAY OF PERSONS WITH DISABILITIES ON DECEMBER 3

Fuzul, which touches the lives of hundreds of thousands of people across Türkiye, delivers a powerful message emphasizing that everyone's goals are valuable and equal with its new commercial prepared for International Day of Persons with Disabilities on December 3. Featuring the Galatasaray Wheelchair Basketball Team, which Fuzul has been supporting since last year, the film conveys the message: “Dreams may differ, but when we stand together, they all come true in the end,” highlighting how our differences can be overcome through unity and collective strength.



### FUZUL'S MESSAGE FOR INTERNATIONAL DAY OF PERSONS WITH DISABILITIES: “WE MUST PROMOTE INCLUSIVITY”

On the occasion of International Day of Persons with Disabilities on December 3, Furkan Akbal, Vice Chairman of the Board of Directors of Fuzul Savings Financing Inc., stated: “Today should remind us of the shared responsibility we all have to create a more inclusive society.”



### THE INSPIRATION OF HUMANS, THE POWER OF TECHNOLOGY

fziPLUS combines human intuition with the speed and analytical power of Agentic AI, taking call center technology beyond automation. With its hybrid intelligence model that reveals the potential of agents, it is redefining sustainable customer experience.



### RUBİKPARA UNIFIES ALL BANK ACCOUNTS IN A SINGLE APP THROUGH PARTNERSHIP WITH ARCHITECHT

Rubikpara, the integrated payment solutions platform and fintech subsidiary of Fuzul Holding, has launched a license expansion process through a strategic partnership with Architech, adding an open banking license to its existing licenses. Thanks to this collaboration, Rubikpara's merchant partners and Rubikpara Wallet users will be able to manage all their transactions on a single interface and conduct money transfers with ease.



### RUBİKPARA REACHES DAILY TRANSACTION VOLUME OF 500 MILLION TRY ON ITS 5TH ANNIVERSARY

Rubikpara, an internal initiative of Fuzul Holding celebrating its 5th year, has become one of the key players in the sector, achieving a daily transaction volume of up to 500 million TRY. During the anniversary event, the company introduced the Rubikpara Card for individual and corporate users, shared its vision for 2026, and announced a special support package for young entrepreneurs as well as financial literacy training programs for tradespeople across Anatolia.



### FUZUL RECOGNIZED FOR PIONEERING ACHIEVEMENTS IN WOMEN'S EMPLOYMENT

Fuzul, a leader in the savings-based financing sector, was awarded by the Women Entrepreneurs Association for its contributions to women's employment.



### STKFEST'25 BRINGS UNIVERSITY YOUTH AND NGOS TOGETHER IN ISTANBUL

STKFEST'25, organized in collaboration with the Union of Islamic World Civil Society Organizations (İDSB), the Turkish Volunteers Foundation (TGTV), and Istanbul Sabahattin Zaim University (İZÜ), took place on October 22–23 at İZÜ's Halkalı Campus. Held under the theme “Support for Gaza,” the event brought together nearly 50 organizations and NGOs, along with student clubs from four universities.



### FUZUL RECEIVES HONOR AWARD FOR ITS SUPPORT TO THE “BARRIER-FREE LIONS”

Fuzul was recognized with an award by Hacettepe University students for its continued support of the Galatasaray Fuzul Wheelchair Basketball Team—Turkey and European champions—known as the “Barrier-Free Lions.”



### ARTIFICIAL INTELLIGENCE WILL BECOME ONE OF OUR “LIMBS” TOO!

Yavuz Selim Gömlüksiz, Chief Information Officer of Fuzul Holding, emphasized at the Technology Barracks program held at Rami Library that, just like mobile phones, artificial intelligence will become an integral part of human life in the future.



### FUZUL HOLDING SENIOR MANAGEMENT DEFINES FUTURE STRATEGY IN SAPANCA

Fuzul, a pioneer in the savings-based financing sector, continues to support its rapid growth momentum in 2025 with new branch openings. With a pace of “one branch every two days,” Fuzul has launched 10 new branches in the past month alone. Reaching a total of 177 branches nationwide, Fuzul is providing accessible financing solutions to more people across Turkey.



### FUZUL BENİM TAKES A STEP TOWARD A SAFER FUTURE IN COLLABORATION WITH AFAD

The fire drill and first aid training programs launched in partnership with AFAD have strengthened both our workplace safety and the level of social awareness.



### FUZUL AKVA SİGORTA CROWNS ITS SUCCESS WITH A DUBAI TRIP

Fuzul Akva Sigorta celebrated its sales performance growth in 2025 and the strong collaboration built with its subsidiaries through overseas motivation events held in the Balkans and Dubai. The synergy created within Fuzul Holding signals even stronger and more sustainable successes in the upcoming period.



### THE CAREER GAME AND ITS RULES

An existential guide drawn from 35 years of experience, for those seeking to move from burnout to depth in their career journey.



### A 28-YEAR JOURNEY: PUTTING DOWN ROOTS AT FUZUL

What began as a simple job posting evolved over the years into a life story witnessing both the transformation of the sector and the strength of Fuzul's deep-rooted culture.



### TRANSFORMATION IN ACTING AND THE ARTS

In the digital age, acting requires not only talent but also discipline, responsibility, patience, empathy, and a universal storytelling ability that touches the human spirit.



### STRONG STEPS OF A PEOPLE-CENTERED CULTURE

A journey spanning from Great Place to Work achievements to young talent programs, and from social events to internal collaboration...



### A ZERO-WASTE GUIDE FROM HOME TO OFFICE

The zero-waste approach from home to office offers a sustainable lifestyle that, with small steps, both protects the environment and supports the budget.



### IT'S POSSIBLE TO STAY ACTIVE DURING WINTER

Although lower energy levels and reduced outdoor space in winter can make maintaining a fitness routine challenging, the flexible and warm environment offered by indoor sports provides an opportunity to make the season more dynamic.



### SAVINGS ARE BECOMING A WAY OF LIFE

The savings-based financing sector has become the strongest savings tool for household economies in line with economic conditions. Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Fuzul Savings Financing Inc., stated: "Savings-based financing plays a crucial social role by addressing the need for 'accessible financing.'"



### TRUST, SOLIDARITY, AND INNOVATION: THE FUZUL EFFECT IN THRACE

Every day in the field, we witness the power of the interest-free savings-based financing model and carry the responsibility of making a positive impact on people's lives with great motivation.



### PEACEFUL WINTER DESTINATIONS

For those seeking to escape the crowds and enjoy tranquility during the winter months, some of Turkey's serene towns, natural beauties, and calm atmospheres offer ideal getaway spots.



### KEBAP CARRIES THE SIGNATURE OF THE LAND

The unique bond forged between fire and meat transforms kebab into more than just a meal—it becomes a cultural heritage that carries the millennia-long journey of Anatolia.



### AN ENTREPRENEUR DRAWS INSPIRATION FROM THE HUMIDITY IN THE AIR

Entrepreneurship is not about waiting for opportunities; it is a lifelong practice of courageously taking action and carving your own path under any circumstances..



### A NEW PLAYBOOK FOR BRANDS: PRODUCE EFFICIENTLY, BUILD TRUST

In an environment crowded by content, the real competition for brands is not merely being visible, but remaining reliable and authentic.



### TRADITIONAL FLAVORS THAT ENRICH WINTER TABLES

The traditional flavors that adorn winter tables carry traces of the past while adding warmth and togetherness to cold days.

# OFİS İÇİNDE MİNİ KAÇIŞ: STRES TESTİ

Günün koşturması, toplantılar ve yetişmesi gereken projeler... Hepsi başlı başına bir stres unsuru olabilir. Ama hepsiyle baş etmenin bir yöntemi var. Peki siz stresle nasıl baş ediyorsunuz? Bu mini testle kendi stres yönetimi tarzınızı keşfedin. Hazırsanız başlayalım!

## 1. Bir toplantıdan çıktınız ve üst üste gelen mailleri gördünüz. İlk tepkiniz ne olur?

- A) Öncelik sırasına koyup tek tek cevaplarım.
- B) Hemen en acil olana yönelirim.
- C) Bir çay/kahve molası verip zihnimi toplarım.
- D) Hafif panik yaşasam da toparlanıp devam ederim.

## 2. İş arkadaşınız sizden acil bir yardım istediğinde...

- A) Mümkünse hemen yardımcı olurum.
- B) Önce kendi işime bakar, sonra vakit kalırsa destek veririm.
- C) İş yükümü anlatıp destek için biraz süre isterim.
- D) Önceliklerime göre karar veririm, gerekirse hayır diyebilirim.

## 3. Gün içinde stresiniz yükseldiğinde sizi en çok rahatlatan şey nedir?

- A) Derin nefes almak veya kısa yürüyüş yapmak.
- B) İş arkadaşlarımla kısa sohbet.
- C) Birkaç dakikalık sessizlik ve odaklanma.
- D) Tatlı bir atıştırma.

## 4. Yöneticiniz aniden işinizle ilgili soru sordu. O anki ruh hâliniz?

- A) Hazırlıklıysam kendimden emin hissederim.
- B) Önce şaşırıyorum ama çabuk toparlarım.
- C) Biraz gerilirim ama sakin kalmaya çalışırım.
- D) Heyecanlansam da elimden geleni yaparım.

## 5. Yoğun bir günün sonunda ofisten çıkarken nasıl hissedersiniz?

- A) Tamamlanmış işleri düşünürüm ve rahatlarım.
- B) Bitmeyen işleri ertesi güne bırakırım.
- C) Küçük bir ödül (kahve, tatlı, yürüyüş) ile kendimi motive ederim.
- D) Yorgun olsam da günü verimli geçirdiğime inanırım.

## Değerlendirme

### • Çoğunlukla A: Planlı ve Kontrollü

Siz stres karşısında düzenli adımlar atan birisiniz. İşlerinizi planlı yönetmeniz sayesinde stresle başa çıkmanız kolaylaşıyor.

### • Çoğunlukla B: Pratik ve Çözüm Odaklı

Stres anında hızlı kararlar alıyor, en acil işe yöneliyorsunuz. Esnek tavrınız size avantaj sağlıyor.

### • Çoğunlukla C: Sakin ve Düşünceli

Stresi yönetirken sakinleşmeye zaman tanıyorsunuz.

Bu yaklaşım, duygularınızı dengelemenize yardımcı oluyor.

### • Çoğunlukla D: Dirençli ve Azimli

Zorluklar karşısında çabuk toparlanıyor, motivasyonunuzu kaybetmiyorsunuz. Bu azminizle stresle mücadelede güçlü bir duruş sergiliyorsunuz.



Kasım / Aralık 2025 Sayı 35

GÖNÜLLERİ  
KAZANMAYI  
AMAÇLARSAN  
*Fuzul Olursun!*

# BARBAROS 48'DE YAŞAM BAŞLIYOR!



  
**EMLAK KONUT**  
GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.  
T.C. ÇEVRE, ŞEHİRCİLİK VE KLİMA BAKANLIĞI BARANLIKLI İZMİR ÖZELİ

**BARBAROS 48**

[barbaros48.com.tr](http://barbaros48.com.tr)

**444 0 156**

**fuzul GYO**