

EYÜP AKBAL

FUZUL TASARRUF FİNANSMAN AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Fuzul, 2024 Yılında 30 Bin Teslimat Gerçekleştirdi

Tasarruf finansman sektörünün öncü şirketlerinden Fuzul, geçen yıl aktif büyüklüğünü %400 oranında artırarak 23,8 milyar TL'ye çıkardı. 30 bin teslimat gerçekleştirdi. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "Şirketimiz, 2025 yılı sonunda, 100 bin tasarruf sahibinin daha hayaline ortak olacak." diye konuştu. Fuzul, 2025'te de büyüme ivmesini koruyarak referans şirket olmaya devam edecek. Ayrıca 200 bin yeni müşteriyi daha sisteme kazandırmayı hedefliyor.

NASIL BİR EKONOMİ



Her İki Dakikada Bir Teslimat Gerçekleştirdik

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "2024 bizim için adeta rekorlar yılı oldu. 112 bin yeni müşteri kazandık. Son bir yılda 50 bin tasarruf sahibine ev, araç ve iş yeri teslimatı yaptık. Bu, her iki dakikada bir yeni bir teslimat anlamına geliyor. 2025 sonunca, 100 bin tasarruf sahibinin hayaline ortak olmuş olacağız." açıklamasında bulundu. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, Sektördeki 30 yılı aşkın tecrübemizle vatandaşları ev, araç ve iş yeri sahibi yapıyoruz. İnanıyoruz ki gelecek kaygısının azalması ve bireysel refahın artması, toplumsal huzuru ve güven duygusunu da güçlendiriyor." dedi.

DÜNYA

Tasarruf Finansman Sektörüne İlgili Katlanarak Arttı

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, Ziya Kaplan'ın sunumuyla gerçekleştirilen İş ve Ekonomi programına konuk oldu. Akbal, "İnsanlar, yüksek maliyetler ve peşinat yükü altına girmeden ev veya araç sahibi olmak istedikçe, sektörümüze olan ilgi katlanarak arttı. 2022'de 14,3 milyar lira, 2023'te ise 29 milyar lira aktif büyüklüğe sahip olan sektörümüzün hacmi, 2024'te 92 milyar liraya ulaştı. Bu büyüme, sektörün ne kadar büyük bir potansiyel taşıdığını ve ihtiyaçtan doğan bir çözüm sunduğunu net bir şekilde gösteriyor." dedi.

AKİT TV



Fuzul 33 Yıllık Güvenin Ödülünü Aldı

Türkiye'nin köklü tasarruf finansman şirketi Fuzul, İstanbul İş İnsanları Derneği (İSTİNDER) tarafından düzenlenen 9. Türkiye Brand Summit'te "Yılın Kurumsal Markası" ödülüne layık görüldü. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, iş, ekonomi, basın, televizyon ve cemiyet dünyasından önemli isimlerin katıldığı prestijli törende ödülü bizzat teslim aldı. BDDK denetimi altında bu alanda faaliyet gösteren sayılı şirketlerden biri olan Fuzul, şeffaf işleyişi ve müşteri odaklı yaklaşımıyla öne çıktı.

YENİ AKİT

Fuzul 33 yıllık güvenin ödülünü aldı

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

BU ÖNÜR HEPPİMİZİN

33 yıl süren başarı hikayemizi ve Türkiye ekonomisine kattığımız katkılara teşekkür ederken, gelecekte de büyüme sağlayarak Fuzul, vatandaşlarımızın aldıkları prestijli bu ödülün sektörümüzün saygın konumunu taahhüt ediyor. BDDK denetimi altında bu alanda faaliyet gösteren sayılı şirketlerden biri olan Fuzul, şeffaf işleyişi ve müşteri odaklı yaklaşımıyla öne çıktı.

Ödül töreninde konuşan İSTİNDER Başkanı bu anımları şöyle anımsattı: "Bu ödül, Fuzul'ün bu alanda sunduğu kaliteli hizmetleri ve diğer tasarruf finansman şirketleriyle birlikte vatandaşlarımızın güvenini sağladığını ve güven inşa etmesini göstermektedir. Bu ödüle, tüm Fuzul çalışanları, müşterilerimiz ve iş ortaklarımızı tebrik ediyoruz." İSTİNDER Başkanı, Fuzul'ün bu alanda sunduğu kaliteli hizmetleri ve diğer tasarruf finansman şirketleriyle birlikte vatandaşlarımızın güvenini sağladığını ve güven inşa etmesini göstermektedir. Bu ödüle, tüm Fuzul çalışanları, müşterilerimiz ve iş ortaklarımızı tebrik ediyoruz.

112 BİN YENİ MÜŞTERİ KAZANDI

Çeyrek saat süren törende Türkiye'nin dört bir yanında yüz binlerce kişiye ev, araç ve iş yeri finansmanı sağlayan Fuzul, 2024 yılında yaklaşık 30 bin kişiye ev, araç ve iş yeri teslimatı yaptı. 112 bin yeni müşteriyi de tasarruf finansman modeliyle tanıştırdı. Fuzul, finansal şeffaflık ve kaliteli hizmet anlayışını sürdürüyor. Türkiye'nin 81 ilinde 127 şubesiyle 2025'te aktif büyüklüğünü artırmayı hedefliyor. "Yeni Bir Finans" anlayışını, ulaştırarak geleceğe taşımayı hedefliyor.

Asıl Mirasımız, Evlatlarımıza Aktardığımız Değerlerimizdir

Liderlik, ister bir şirketin başında olun ister bir ailenin reisi, temelde benzer prensiplere dayanır: Uzun vadeli bir bakış açısı, güven inşa etmek ve rehberlik etmek. İş hayatının getirdiği sabır, problem çözme yeteneği ve stratejik düşünme becerileri, babalıkta da paha biçilemez birer araçtır. "Çocuk babanın sırrıdır" denir: evlatlarımdan gördüğüm koşulsuz sevgi, Empati ve esneklik, iş hayatında aldığım kararlara ve liderlik tarzıma derin bir insani boyut katıyor.

BWG

Asıl mirasımız, evlatlarımıza aktardığımız değerlerimizdir

Aktardığımız mirasımız, evlatlarımıza aktardığımız değerlerimizdir. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, iş hayatının getirdiği sabır, problem çözme yeteneği ve stratejik düşünme becerileri, babalıkta da paha biçilemez birer araçtır. "Çocuk babanın sırrıdır" denir: evlatlarımdan gördüğüm koşulsuz sevgi, Empati ve esneklik, iş hayatında aldığım kararlara ve liderlik tarzıma derin bir insani boyut katıyor.



ZEKİ AKBAL

FUZUL HOLDİNG YÖNETİM KURULU ÜYESİ

Gayrimenkulde Yapay Zekâ Dönemi

Gayrimenkul sektöründe faaliyet gösteren firmaların yapay zekâ destekli uygulamalar hakkında kapsamlı bir eğitime ihtiyaç duyduğu, İstanbul Ticaret Odası Gayrimenkul Hizmetleri Meslek Komitesi tarafından düzenlenen toplantıda dile getirildi. Toplantının açılış konuşmasını, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal yaptı. Akbal, "2024'ün nisan ayı ile bu yılın nisan ayını karşılaştığımızda satışlarda yüzde 50 artış olduğunu görüyoruz. Bu da sıkışmış bir talebin ortaya çıktığının göstergesi. İnşaat maliyet artışı durağan bir seviyeye geçti. Bu da bizim için çok önemli. 2026'da inşaat sektörü bugünlerde yaşadığı sıkıntının yüzde 50'sini aşmış olacak." diye konuştu.

İSTANBUL TİCARET

**FARUK AKBAL**

FUZUL TOPRAKTAN YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Markalı Konut Anlayışıyla Kooperatif Ruhunu Birleştirdik

Fuzul Holding Yönetim Kurulu Üyesi Faruk Akbal, gazetecilerle bir araya geldi. Akbal, şu bilgileri verdi: "Eskiden kooperatifler çok iyi işlerdi. Çünkü büyük bir arsaya küçük bir bütçeyle, aynı fırsat ve değerlendirme üzerinden ortak olma imkânı sunuyorlardı. Ancak birtakım problemler yaşanırdı. Bu iki sistemi analiz ettik ve her birinin güçlü yönlerini bir araya getirdik. Markalı konutlardan ehliyet, liyakat ve prestij tarafını; kooperatiflerden ise ortaklık kültürünü ve el birliğiyle bir şeye sahip olabileme anlayışını aldık. İşte bu sentezden Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi doğdu."

PARA

Kooperatif Ruhuyla Markalı Konut

Markalı konut anlayışıyla kooperatif ruhunu birleştiren Fuzul Topraktan, iki yıl önce başlattığı "Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi" ile orta gelir grubundaki müşterilerini, ulaşabilecekleri fiyatlarla ev sahibi yapıyor. Fuzul Topraktan Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal, "iki yılda toplam 5.3 milyar TL'lik arsa satışı gerçekleştirdik. Bu konut inşaat gelirleriyle birlikte yaklaşık 13 milyar TL'lik bir hasılat anlamına geliyor. Yıl sonu hedefimiz, 18 milyar TL" dedi.

YENİ ŞAFAK

**Aşamalı Konut Sahibi Sistemini Yayacağız**

Fuzul Topraktan Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal, Bakan Kurum'un kiralık sosyal konut vurgusunu kıymetli bulduğunu söyledi. Kira artışlarının en yoğun hissedildiği illerden birinin İstanbul olduğunu vurgulayan Akbal, burada başladıkları aşamalı konut sahibi olma sistemini ülke geneline yayacaklarını anlattı. Akbal, farklı modellerden birisinin İngiltere'de uygulanan "ortak ev sahipliği sistemi" olduğunu kaydetti.

YENİ ŞAFAK

**İngilizlerin "Ortak Ev Sahipliği Modeli" Türkiye'ye Geliyor**

Kamu-özel sektör iş birliğini artırmak istediklerini belirten Fuzul Topraktan Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal, özellikle belediyelerin sahip olduğu kullanılmayan arsa stoklarının önemine değindi: "Bugün birçok belediye bizimle iletişime geçiyor. Çünkü ellerinde değerlendirilmeyi bekleyen ciddi bir arsa stoğu var. Çoğu ihalede yalnız kalıyoruz. Türkiye'de doğrudan arsa alıp konut geliştirmeyi planlayan çok fazla kurum yok." Pendik örneğini veren Akbal, doğrudan alınan bir arsada maliyetin toplam proje maliyetinin yalnızca yüzde 25'i olduğunu, aynı arsaya kat karşılığı almanın çok daha pahalıya mal olacağını belirtti.

DÜNYA



FARUK AKBAL

FUZUL TOPRAKTAN YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Ev Biriktirme"yi Anlatıyoruz

Seneye hayata geçirecekleri farklı bir model üzerinde çalıştıklarını anlatan Fuzul Topraktan Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal, "Müşteriye 'ev biriktirme' kavramını anlatmaya çalışıyoruz. Aşamalı konut modeli de aslında bu ev birikim sistemlerinden biri. Üstelik bunun devamı da gelecek. Hatta bir-iki model daha hazırlıyoruz; bunlardan biri artık somutlaştı. Mesela İngiltere'de uygulanan ortak ev sahipliği. Bu sistemde konutun mülkiyeti paylaşımlı oluyor." dedi.

YENİ ŞAFAK



SATIŞ ALMAYI DA KIRALAMAYI DA ÇÖZECEK SİSTEM

Yeni trend, ortak ev sahipliği modeli

Ortak sahipli ev modelinde kişi yüzde 10'dan başlayan oranlarla ev satın alıp, kalan bölümü için kira ödüyor. İmkân dahilinde konuttaki hissesini artırıyor. Büyük kentlerde nüfusla birlikte artan talep, göç ve deprem gerçeği kiraları yükseltti, konut sahipliğini dar ve orta gelirli için imkânsız hale getirdi. Konut sektörü de bu sıkıntıya çözüm bulmak için çeşitli çareler üretiyor. Bunlardan bir de "ev biriktirme" sistemi. Fuzul Topraktan Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal, aşamalı konut sahipliği denilen sistemi vatandaşlara anlatmaya başladıklarını söylüyor. Bu, İngiltere'de uygulanan bir sistem. "ev biriktirme" ya da "ortak ev sahipliği" olarak ifade ediliyor. Akbal'ın verdiği bilgiye göre bu sistemde konutun mülkiyeti paylaşımlı oluyor.

HER GÜNÜMÜZÜN İKİNCİSİ

Ortak ev sahipliği modeli, özellikle büyük şehirlerdeki konut talebini karşılamak için geliştirildi. Bu sistemde, bireyler konutun tamamını satın almaya yerine, sadece belirli bir hisseyi satın alarak ev sahibi olabilirler. Bu, özellikle gençlerin ve orta gelirli sınıfların konut sahibi olmasını sağlar. Fuzul Holding, bu modeli Türkiye'de ilk kez uygulayan şirketlerden biri olarak öne çıkıyor. Akbal, bu sistemin sadece kiracıların değil, aynı zamanda ev sahiplerinin de yararına olduğunu belirtiyor. Çünkü ev sahipleri, zamanla hissesini artırarak konutun tamamına sahip olabilirler. Bu da, uzun vadede bir yatırım fırsatı sunar.

Yeni Trend, Ortak Ev Sahipliği Modeli

Ortak sahipli ev modelinde kişi yüzde 10'dan başlayan oranlarla ev satın alıp, kalan bölümü için kira ödüyor. İmkân dahilinde konuttaki hissesini artırıyor. Büyük kentlerde nüfusla birlikte artan talep, göç ve deprem gerçeği kiraları yükseltti, konut sahipliğini dar ve orta gelirli için imkânsız hale getirdi. Konut sektörü de bu sıkıntıya çözüm bulmak için çeşitli çareler üretiyor. Bunlardan bir de "ev biriktirme" sistemi. Fuzul Topraktan Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal, aşamalı konut sahipliği denilen sistemi vatandaşlara anlatmaya başladıklarını söylüyor. Bu, İngiltere'de uygulanan bir sistem. "ev biriktirme" ya da "ortak ev sahipliği" olarak ifade ediliyor. Akbal'ın verdiği bilgiye göre bu sistemde konutun mülkiyeti paylaşımlı oluyor.

TÜRKİYE

Hisseli Model Ev Sahibi Yapacak

Kıralık konut talebi her geçen gün artıyor. Çünkü kiracılar yeni ev almakta zorlanıyor. Kredi faizleri çok yüksek e aylık taksitler bütçeyi zorluyor. Diğer yandan yatırım amaçlı konut alanlar kiracı-ev sahibi uyumsuzluğu gibi sorunlar nedeniyle evini kiraya vermek istemiyor. Yani kıralık konut stoğu da artmıyor. Dolayısıyla kira artışları devam ediyor. Fuzul Holding çatısı altına faaliyet gösteren Fuzul Topraktan, İngiltere'de başarıyla uygulanan ve kiracıları ev sahibi yapacak yeni bir sistemi devreye almaya hazırlanıyor.

POSTA

HİSSELİ MODEL EV SAHİBİ YAPACAK

FAİZ ETKİSİ DEVAM EDİYOR

Kıralık konut talebi her geçen gün artıyor. Çünkü kiracılar yeni ev almakta zorlanıyor. Kredi faizleri çok yüksek e aylık taksitler bütçeyi zorluyor. Diğer yandan yatırım amaçlı konut alanlar kiracı-ev sahibi uyumsuzluğu gibi sorunlar nedeniyle evini kiraya vermek istemiyor. Yani kıralık konut stoğu da artmıyor. Dolayısıyla kira artışları devam ediyor. Fuzul Holding çatısı altına faaliyet gösteren Fuzul Topraktan, İngiltere'de başarıyla uygulanan ve kiracıları ev sahibi yapacak yeni bir sistemi devreye almaya hazırlanıyor.

PAYA GÖRE ÖDEME DÜŞECEK

Markalı konutun avantajları arasında kiracıların ev sahibi olmaları da yer alıyor. Bu sistemde, bireyler konutun tamamını satın almaya yerine, sadece belirli bir hisseyi satın alarak ev sahibi olabilirler. Bu, özellikle gençlerin ve orta gelirli sınıfların konut sahibi olmasını sağlar. Fuzul Holding, bu modeli Türkiye'de ilk kez uygulayan şirketlerden biri olarak öne çıkıyor. Akbal, bu sistemin sadece kiracıların değil, aynı zamanda ev sahiplerinin de yararına olduğunu belirtiyor. Çünkü ev sahipleri, zamanla hissesini artırarak konutun tamamına sahip olabilirler. Bu da, uzun vadede bir yatırım fırsatı sunar.

Yeni Nesil Kooperatifle Ev Sahibi Olunur mu?

Fuzul Topraktan markalı konut anlayışıyla kooperatif modelini birleştirerek yeni bir sistemi piyasaya sürmüştü. Akbal'ın verdiği bilgilere göre, markalı konutlar ehliyet, liyakat ve prestij tarafını; kooperatiflerden ise ortaklık kültürünü ve elbirliğiyle bir şeye sahip olabilmek anlayışını almışlar ve bu sentezden "Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi" doğmuş.

HÜRRİYET

YENİ NESİL KOOPERATİFLE EV SAHİBİ OLUNUR MU?

SAFER EV

ASAMALI MODEL

EVİ ALMAYISUN ÖBRETİRÖSÜN

YENİ FİNANSAJ

ÖZET

YENİ FİNANSAJ

Ortak Ev Sahipliği Modeli Geliyor

Fuzul Holding Yönetim Kurulu Üyesi Faruk Akbal, Fuzul Topraktan olarak ortak ev sahipliği modelini seneye hayata geçireceklerini söyledi. Markalı konut anlayışıyla kooperatif ruhunu birleştirdiklerini ifade eden Akbal, "İşte bu sentezden Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi doğdu." ifadelerini kullandı. Müşteriye "ev biriktirme" kavramını anlatmaya çalıştıklarını belirten Akbal, "Aşamalı konut modeli de aslında bu ev birikim sistemlerinden biri. Üstelik bunun devamı da gelecek. Hatta bir-iki model daha hazırlıyoruz; bunlardan biri artık somutlaştı." dedi.

AKŞAM

ORTAK EV SAHİPLİĞİ MODELİ GELİYOR

ÖZET

ÖZET

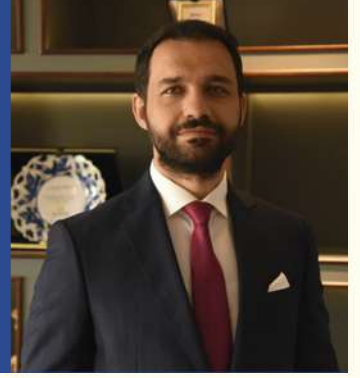
FARUK AKBAL

FUZUL TOPRAKTAN YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Kiralık Sosyal Konutlar İstanbul'da Kira Artışını Sınırlayacak

İstanbul'da hayata geçirilecek kiralık sosyal konut projeleri kira fiyatlarını dengeleyecek. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı Murat Kurum, 81 ilde sosyal konut yapılacağını, İstanbul'da ise kiralık konutların kentsel dönüşüme katkı sağlayacağını söylemişti. Fuzul Topraktan Yönetim Kurulu Başkanı Furkan Akbal ise "ortak ev sahipliği" modeliyle ev sahibi olmanın kolaylaşacağını belirtti.

YENİ AKİT

**YUSUF AKBAL**

RUBİKPARA YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Kurum İçi Girişimcilik Şirketlerin Geleceğini Şekillendirecek

Fuzul Holding Yönetim Kurulu Üyesi Yusuf Akbal, girişimciliğin şirketler için hem bilgi birikimleri hem de finansal güçleri sayesinde yeni iş modelleri geliştirmede kritik bir rol oynayabileceğini açıkladı. Akbal, "çalışanların yaratıcı potansiyelini destekleyerek, onların inovatif fikirlerini gerçeğe dönüştürmelerine imkân tanıdığına, hem iç dinamiklerini güçlendirir hem de pazarda fark oluşturan ürün ve hizmetler geliştirme fırsatı bulur. Bu anlayışın başarılı örneklerinden biri de Rubikpara markasıdır." dedi.

DÜNYA

**FİNTEK'TE BÖLGESEL GÜÇ**

Rubikpara Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal, fintek alanında girişimlerin ödeme hizmetleri alanında yoğunlaşmasına ilişkin şu tespitlerde bulunuyor: "Iyzico'nun satılması gibi güzel hikâyeler, bazı büyük bankaların sektöre girmesi, yatırımcıların dikkatini bu alana çekti. Diğer yandan ülkemizin dinamik, genç ve teknolojiyle adapte popülasyonu sektöre girişleri arttırdı."

INBUSINESS



Finansal hizmetlerin dijitalleşmesiyle birlikte ödeme hizmetleri de hızla değişti. 2023'te yüzde 10'ya yaklaşan fintek sektörünün büyümesi, özellikle ödeme hizmetleri alanında yoğunlaşmaya başladı. Rubikpara Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal, fintek sektörünün dinamik, genç ve teknolojiyle adapte popülasyonu sektöre girişleri arttırdığını belirtti.

Finansal hizmetlerin dijitalleşmesiyle birlikte ödeme hizmetleri de hızla değişti. 2023'te yüzde 10'ya yaklaşan fintek sektörünün büyümesi, özellikle ödeme hizmetleri alanında yoğunlaşmaya başladı. Rubikpara Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal, fintek sektörünün dinamik, genç ve teknolojiyle adapte popülasyonu sektöre girişleri arttırdığını belirtti.

Finansal hizmetlerin dijitalleşmesiyle birlikte ödeme hizmetleri de hızla değişti. 2023'te yüzde 10'ya yaklaşan fintek sektörünün büyümesi, özellikle ödeme hizmetleri alanında yoğunlaşmaya başladı. Rubikpara Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal, fintek sektörünün dinamik, genç ve teknolojiyle adapte popülasyonu sektöre girişleri arttırdığını belirtti.

İSMAİL SEVINÇ

RUBİKPARA GENEL MÜDÜRÜ

Nicelik Kadar Nitelik de Değişti

Fuzul Holding'in dijital finansal dönüşüm vizyonunu taşıyan bir iştirak olarak, yalnızca ödeme sistemlerinden değil, finansal deneyimin geleceğinde pozisyonlanıyoruz. 2025 yılı sonuna kadar odağımızda şu başlıklar var: Açık bankacılık çözümleriyle kullanıcıların tüm finansal ihtiyaçlarını tek bir çatı altında yönetebileceği entegre sistemler kurmak. Yapay zekâ destekli karar motorları ile dolandırıcılık tespiti, micro kredi analitiği ve kişiselleştirme alanlarında proaktif çözümler geliştirmek. B2B alanında dijital cüzdan ve tahsilat teknolojilerimizi farklı sektörlerle uyarlayarak dikey uzmanlıklar kazanmak.

PARA

**Elektronik Para Güven Kazanıyor**

Dijitalleşmenin hız kazandığı günümüzde, finansal teknolojiler de büyük dönüşüm geçiriyor. Elektronik para ve ödeme hizmetleri sektöründe yenilikçi çözümler sunarak bireylerin ve işletmelerin finansal süreçlerini kolaylaştıran Rubikpara, Türkiye'nin finans ekosistemine değer katmaya devam ediyor. Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, ödeme sektörünün 21,4 milyar dolarlık yatırımla fintek pazarında en baskın sektör olmayı sürdürdüğünü açıkladı.

KOBİ AKTÜEL

Elektronik Para Güven Kazanıyor

Dijitalleşmenin hız kazandığı günümüzde, finansal teknolojiler de büyük dönüşüm geçiriyor. Elektronik para ve ödeme hizmetleri sektöründe yenilikçi çözümler sunarak bireylerin ve işletmelerin finansal süreçlerini kolaylaştıran Rubikpara, Türkiye'nin finans ekosistemine değer katmaya devam ediyor. Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, ödeme sektörünün 21,4 milyar dolarlık yatırımla fintek pazarında en baskın sektör olmayı sürdürdüğünü açıkladı.



İsmail Sevinç, Rubikpara Genel Müdürü olarak görev yapmaktadır. 2024 yılında 21,4 milyar dolarlık yatırım ile fintek sektöründe en baskın sektör olmayı sürdürdüğünü belirtmiştir.

İSMAİL SEVİNÇ

RUBİKPARA GENEL MÜDÜRÜ

Yapay Zekâ, Fintek Ekosistemi İçin Stratejik Bir Kaldıraç

Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, yapay zekânın fintek sektörüne etkilerini şu sözlerle değerlendiriyor: "Yapay zekâ, hem bireysel hem kurumsal kullanıcılar için daha akıllı çözümler geliştirmemizi sağlıyor. Müşteri segmentasyonu, dolandırıcılık tespiti ve kişiselleştirilmiş kullanıcı deneyimi gibi birçok alanda yapay zekâ destekli sistemler geliştiriyoruz. Teknolojiyi yalnızca operasyonları hızlandıran bir araç değil, aynı zamanda stratejik bir kaldıraç olarak görüyoruz."

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



Bütünleşik Yapıyı Sunarken İnsani Dokunuşları da Önemsiyoruz

Bir tarafta KOBİ'lere ürün ve hizmet sunarken, diğer tarafta bireysel kullanıcılara da aynı ölçüde önem gösteriyoruz. İki taraf için de ortak nokta; hızlı, kolay ve güvenli olmanın yanı sıra, birden fazla ihtiyacın tek bir noktadan sağlanabiliyor olması. Bu motto elbette ki birçok fintech için de bir hedef. Ancak biz bu bütünleşik yapıyı sunarken, insani dokunuşu da fazlasıyla katma hedefindeyiz.

FINTECH DÜNYASI

HÜSEYİN YERÇOK

FZLPLUS GENEL MÜDÜRÜ

Rekabetin Yeni Adı Müşteri İletişimi Olacak

fzIPLUS Genel Müdürü Hüseyin Yerçok, müşteri hizmetlerinin önemine dikkat çekerek şu değerlendirmede bulundu: "Ürün veya hizmetin fiziksel ve dijital kanalları arasında kusursuz şekilde entegre edilmesi, müşteri memnuniyetinin artırılmasında kritik bir rol oynuyor. Bu farkındalıkla hareket eden markalar, koşulsuz müşteri memnuniyetini hedefleyen yatırımlarla müşteri hizmetleri alanında yeni bir rekabet ortamı oluşturdu. Bu alana yatırım yapan markalar, aynı zamanda elde ettikleri verilerle yeni müşteri potansiyellerini de etkili biçimde artırıyor."

DÜNYA



Müşteri Memnuniyeti Rekabetin Yeni Merkezi

2025 yılında Türkiye'de markalar, müşteri hizmetlerine yaptıkları yatırımlarla dijitalleşen pazarda rekabet avantajı yakalamaya odaklandı. Teknolojinin hızla gelişmesi ve tüketicilerin beklentilerinin artması, firmaları sadece kaliteli ürün veya hizmet sunmanın ötesine geçerek müşteri deneyimi yönetimine yöneltti. Artık markalar, müşterileriyle kesintisiz ve etkili iletişim kurarak fark oluşturmayı hedefliyor. Bu yeni yaklaşım, müşteri hizmetlerini stratejik bir rekabet alanı hâline getiriyor.

ANALİZ



Müşteri Memnuniyeti Yeni Rekabet Alanı Açtı

fzIPLUS Genel Müdürü Hüseyin Yerçok, müşteri hizmetlerinin önemine dikkat çekerek şu değerlendirmede bulundu: "Ürün veya hizmetin fiziksel ve dijital kanalları arasında kusursuz şekilde entegre edilmesi, müşteri memnuniyetinin artırılmasında kritik bir rol oynuyor. Bu farkındalıkla hareket eden markalar, koşulsuz müşteri memnuniyetini hedefleyen yatırımlarla müşteri hizmetleri alanında yeni bir rekabet ortamı oluşturdu. Bu alana yatırım yapan markalar, aynı zamanda elde ettikleri verilerle yeni müşteri potansiyellerini de etkili biçimde artırıyor."

BWG



BANU DERLEN

FUZUL PAZARLAMA VE MARKA İLETİŞİM MÜDÜRÜ

Fuzul'den Yeni Reklam Filmi

Tasarruf finansman sektöründe faaliyet gösteren Fuzul, yeni reklam filmiyle ekranlarda yerini aldı. "Fuzul ile Değişen Hayatlar" adlı filmde, marka yüzü Murat Yıldırım rol alıyor. Film, ev, araç ya da iş yeri sahibi olmanın ötesinde, farklı meslek gruplarından kişilerin tasarruf finansman modeli aracılığıyla yaşadıkları dönüşümleri konu alıyor.

MEDIACAT

**yeni bir finans****Fuzul'dan Murat Yıldırım'lı Yeni Reklam Filmi**

Fuzul'un "Yeni Bir Finans" mottolu yapay zekâ destekli reklam filminin devamı niteliğindeki bu yeni film, tasarruf finansman modelinin ardındaki insan hikâyelerini anlatıyor. Firmadan yapılan açıklamaya göre yönetmen koltuğunda Serdar Erener'in yer aldığı ve Alametholistic imzası taşıyan reklam filmi, görüntü yönetmeni Veli Kuzlu'nun katkısıyla hayat buluyor. Filmde, farklı meslek gruplarından bireylerin Fuzul ile ev, araç ve iş yeri sahibi olma süreçleri, Murat Yıldırım'ın günlük yaşamda karşılaştığı diyaloglar eşliğinde aktarılıyor.

HABERTÜRK

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

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, "Yeni Bir Finans" sloganıyla yayınladığı reklam filminde, yenilenen marka kimliğini ve teknolojiyle harmanladığı vizyonunu gözler önüne seriyor. 33 yıldır yüz binlerce kişiye ev, araç ve iş yeri finansmanı sağlayan Fuzul, sektöründe bir ilke imza atarak tamamı yapay zekâ (AI) teknolojisiyle hazırlanan yeni reklam filmini yayınladı. Marka deneyimini sinematik bir bakış açısıyla gözler önüne seren film; Fuzul'ün yenilenen logosunu, özgün müziğini, "Yeni Bir Finans" yaklaşımını ve Türkiye'nin dört bir yanına yayılan güçlü varlığını etkileyici bir anlatımla ekranlara taşıyor.

PAZARLAMA TÜRKİYE**Yeni Bir Finans**

Tasarruf finansman sektöründe faaliyet gösteren Fuzul, "Yeni Bir Finans" sloganıyla yayınladığı yeni reklam filmiyle yenilenen marka kimliğini ve dijital vizyonunu tanıttı. Şirket, reklam filmini yapay zekâ teknolojileri kullanarak hazırladı. Fuzul, bu kampanya ile teknolojiyi sinematik bir anlatımla buluşturmayı hedefliyor. Filmde, gündelik yaşamdan sahnelerle birlikte Fuzul logosu farklı objelerin içinde beliriyor. Böylece marka, finansal çözümlerinin günlük hayatın ayrılmaz bir parçası olduğu mesajını vermeyi amaçlıyor.

PAZARLAMASYON