

ANAHTAR

24
NO

FUZUL HOLDİNG'İN ÜCRETSİZ YAYINIDIR.

OCAK-ŞUBAT 2024

YARINA DÜNDEN
HAZIRIZ!



fuzul ►► HOLDİNG

2023

FUZUL İÇİN
BAŞARI
DOLU BİR
YILDI

2024

BAŞARI DOLU BİR YILI
GERİDE BIRAKMANIN
GURURUNU YAŞARKEN

2024'TE GÜÇLÜ
ADIMLARLA İLERLİYORUZ





Sizlerle mutluluğunuzu paylaştık.
Fuzul ile yüzlerce kişiyi
ev ve otomobil sahibi yaptık.



Sevgi dolu bir yuva için Fuzul GYO ile
ailenizle keyifle yaşayacağınız yaşam
alanlarının temellerini attık.



NEW INN ile standartların
üzerinde yepyeni bir yaşam
tarzı sunduk.



Nevita ile Türkiye'nin dört bir
yanında ultra lüks, kaliteli ve
yatırımlık projeler sunduk.



Akva Sigorta ile sizi, ailenizi ve
sağlığınızı güvence altına aldık.



Fuzul Topraktan ile ailemizi büyüttük,
aşamalı konut sahibi olma sistemiyle
Türkiye'de bir ilke imza attık.



Fuzul Ventures ile geleceğin lider
şirketlerinin temelini oluşturacak
finansal destekler sunduk.



FZLPLUS ile çözüm odaklı yaklaşımlar
sergileyerek müşterilerimizin
taleplerine pratik çözümler sağladık.



Finansal işlemlerinizin kolay ve güvence
yapılmasını Rubikpara ile sağladık.

- 26 Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, Gentleman'a Kapak Oldu
- 30 Fuzul Toprak'tan'ı Ispartakule Projesi'nin %70'i, 2 Saatte Satıldı
- 32 Fuzul, Konya İl Tanıtım Günlerinde Yerini Aldı!
- 33 Fuzul Ventures İlk Kez TIW 2023'te Sahnede!
- 38 Rekorlar, Hediyelerle Taçlandırıldı
- 44 Fuzul, E-Rehin Sistemi ile Müşteri Memnuniyeti Sağlıyor
- 45 Fuzul'ü Fuzul Yapan Değerler: Dürüstlük, Güven ve Samimiyet
- 46 100.000 Yeni Müşteri için Fuzul'den Güç Birliği
- 58 Kurumsallaşma Yalnızca Büyük İşletmelerde mi Olur?
- 60 Fuzul'ün Dijital Atılımı: "Dönüşüm Muhteşem Olacak"
- 64 Kurumsal Sosyal Sorumluluk: Değişen İş Dünyasında Yeni Standartlar
- 66 Müşteri Memnuniyeti, Olmazsa Olmazımız
- 66 Fuzul'den Aldığımız Güveni, Müşterilerimize Aşılıyoruz
- 68 Doğru Yatırımın Merkezi: Fuzul
- 74 Yeditepeli Şehrin Kalbi, İçinden Deniz Geçen Şehrin Ruhu Ayasofya...
- 76 Vücudumuzun Savunma Mekanizmasını Kuvvetlendirmede, Tükettiğimiz Besinlerin Önemi Büyük
- 80 Karar Almak, Yeni Bir Başlangıcın İlk Adımıdır
- 82 İzleyiciyi Takip Eden Portrelerle Anlık Karşılaşmalar Yakalamayı Hedefliyorum
- 84 Sakinliğin ve Huzurun Adresi: Yuvacık
- 86 Geleneksel Tıpta Mühim Olan Beslenmede Dengeyi Sağlamak



10

Fuzul Holding için 2023 Başarı Dolu Bir Yıldı

14

**Eyüp Akbal:
"Fuzul, 2024'e
Hazır!"**



16

100.000 Yeni Müşteri Hedefimizin Merkezine
Müşteri Memnuniyetini Konumlandırdık



22

NEW INN'in Odağında Yüksek Servis
Kalitesi ve Teknoloji Var

40

FZLPLUS'ın 2024 Hedefi:
%200 Büyüme



42

Rubikpara'nın 2024 Hedefi:
Sektördeki İlk 5 Şirketten Biri Olmak

54

Tasarruf Finansman Uygulama ve Araştırma
Merkezi: Yenilikçi Bir Dönemin Kapılarını Aralıyor



70

Amacımız: Geleceğe Güvence Olmak



İmtiyaz Sahibi

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı

Eyüp Akbal

Yayın Koordinatörü

Burak Salman

Genel Yayın Yönetmeni

Merve Ay

Yayın Koordinasyon

Cansu Kekeç Saatçioğlu

Kübra Akbal Kuru

Emir Adıgüzel

Elif Ece Evren

Dağıtım Koordinasyon

Doğanay Akyel

Grafik Tasarım

wave.
İletişim ve Marka Ajansı
İletişim

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürlük

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

444 63 13

Baskı

Matsis Baskı Çözümleri

Tevfikbey Mahallesi Dr. Ali Demir Cad. No: 51

Sefaköy - İstanbul

Tel: 0212 624 21 11 - matsisprint.com



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı
Eyüp Akbal

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

Bugüne Dünden, Yarına da Bugünden Hazırız!

Değerli okurlarımız,

2024 yılına adım attık ve Fuzul yeni seneye çoktan hazır... 2024'e değinmeden önce 2023'ten bahsetmek isterim. Fuzul olarak dönüp de 2023'e baktığımızda başarılarla ve rekorlarla dolu bir yıl görüyoruz. Bugün 1 Ocak 2023'te ortaya koyduğumuz hedeflerin tamamına ulaştığımızı, hatta üzerinde bir performans sergilediğimizi söyleyebilirim. Bu vesile ile çalışma arkadaşlarımın her birine çok teşekkür etmek istiyorum. Başarılarımızda onların emeklerinin ve gayretlerinin payı çok fazla. Ayrıca araştırma çalışmamızın sonuçlarına baktığımızda Fuzul'ün bilinirlik oranının yüzde 92.7 olduğunu görüyoruz. Bunu büyük bir başarı olarak addediyorum. Evet, profesyonel bir yaklaşıma sahibiz ancak amatör ruhumuzu da kaybetmedik. Bu amatör ruhumuzu sürdürdüğümüz müddetçe başarılarımızın kaçınılmaz olacağını düşünüyorum. Önümüzde yepyeni bir yılın daha kapıları aralanıyor ve biz Fuzul Holding'in tüm iştiraklerinde olduğu gibi yine hep en iyisi için çalışmalarımızı sürdürüyor olacağız. Nasıl ki 30 yılı aşkın bir süredir yüz binlerce kişinin ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmasına imkân sunmak adına herkesin bütçesine uygun kampanyalar gerçekleştirdiysek 2024'te de buna devam edeceğiz. Diğer yandan Türkiye'nin dört bir yanında şubeler açmayı da sürdüreceğiz. Başka bir ifadeyle bir yandan daha çok kişinin ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmasına vesile olurken diğer yandan her zaman olduğu gibi istihdama da katkı sunacağız. Fuzul olarak ocak ayının ilk iş gününde başlayan ve üç gün süren "Yarına Dünden Hazırız" mottosuyla Vizyon Toplantısı Liderler Zirvesi gerçekleştirdik. Abant'ta düzenlediğimiz toplantımızda Fuzul'ün 2023 yılında imza attığı başarıları gündeme getirdik ve başarınının kahramanlarını ödüllendirdik. Ayrıca 2024 vizyonumuzu ve stratejimizi de konuştuk. Ve bir kez daha gördük ki biz daima bugüne dünden, yarına da bugünden hazırız. Sözlerime son verirken şunun altını çizmek istiyorum: Fuzul olarak yeni yıla da yeni yüz yüze da hazırız!

Saygılarımla.

We have been ready for today since yesterday and ready for tomorrow now!

Dear Reader,

We have stepped into 2024 and Fuzul has been ready for the new year for a long time... I would like to talk about 2023 before I talk about 2024. As Fuzul, when we look back at 2023, we see a year full of achievements and records. Today, I can say that we have achieved all the targets we set on January 1, 2023, and even outperformed them. I want to take this opportunity to thank each and every one of my colleagues. Their efforts and endeavors have a great share in our success. Furthermore, when we look at the results of our research study, we see that Fuzul has a recognition rate of 92.7 percent. I consider this a great achievement. Yes, we have a professional approach, but we have not lost our amateur spirit. As long as we maintain this spirit, I believe our success will be inevitable.

A brand new year is ahead of us and we will continue to work for the best like all the subsidiaries of Fuzul Holding. We will continue to carry out campaigns suitable for everyone's budget to enable hundreds of thousands of people to own houses, vehicles and roofed workplaces in 2024 like we have done for more than 30 years. On the other hand, we will continue to open branches all over Türkiye. In other words, while enabling more people to own homes, vehicles and roofed workplaces, we will also contribute to employment as usual.

As Fuzul, we organized a Vision Meeting - Leaders Summit with the motto "We have been ready for tomorrow since yesterday", which started on the first working day of January and lasted for three days. In our meeting organized in Abant, we brought the achievements of Fuzul in 2023 onto the agenda and rewarded the heroes of our success. We also discussed our vision and strategy for 2024. And once again we have seen that we have been ready for today since yesterday and ready for tomorrow as of today. As I conclude my remarks, I want to underline the following: As Fuzul, we are ready for the new year as well as the next century!

Sincerely.



FUZUL'DEN HERKESİN GÖNLÜNE GÖRE KAMPANYA!

5

ayda ev,

5

ayda
otomobil
sahibi olun.



Anahtar'ın Yayın Hayatının 9'uncu Yılı: 2024

Anahtar Dergimizin kıymetli okurları,

Yazıma, yeni yılın ilk sayısı ile sizlerle buluşuyor olmaktan duyduğum memnuniyeti ifade ederek başlamak istiyorum. 2015 yılından bu yana olduğu gibi yine aynı heyecanla ve büyük bir keyifle dergimizin hazırlık sürecini tamamladık. Bu sayımızda her zaman olduğu gibi hem Fuzul'ü anlattık hem de sağlıktan sanata, tarihten geziye kadar pek çok farklı konuda içerikler ürettik. Oluşturduğumuz infografikler ile Anahtar'ın tasarımına renk kattık. Bu sayımızda kimleri ağırladığımızı, hangi metinleri ürettiğimize, kimlerin kıymetli yazılarıyla dergimize katkıda bulunduğu bir bakalım...

Tabii ki yeni yılın ilk sayısında Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Mahmut Akbal'ın ve Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Eyüp Akbal'ın 2023'ü değerlendirdiği metinlere yer verdik. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü Sayın Sait Aytacı, FZLPLUS Genel Müdürü Sayın Hüseyin Yerçok ve Rubikpara Genel Müdürü Sayın İsmail Sevinç de kıymetli yazılarıyla bu sayımızı onurlandırdılar. Değerli yazılarıyla dergilerimize katkıda bulunan diğer isimler Prof. Dr. Sayın Fatma Ayanoğlu, Sayın Tarık Gör, Sayın Emir Adıgüzel, Beslenme ve Diyet Uzmanı Sayın Sevihan Akbulut Azal, Sayın Ali Özsoylu ve Sayın Talip Bayram oldu. Her birine kıymetli katkıları için çok teşekkür ediyorum.

Ayrıca bu sayımızda dört röportaj konuğumuz oldu. Holding iştiraklerimizden NEW INN'in Genel Müdürü Sayın Mustafa K Daldal ile yeni nesil konaklama sektörünü, bu alanda gerçekleştirilen regülasyonu ve NEW INN'i enine boyuna konuştuk. 24'üncü sayımızda İbn Haldun Üniversitesi Rektörü Sayın Atilla Arkan, Türkiye Katılım Sigorta Genel Müdürü Sayın Güray Çelik ile sanatın erişilebilir ve anlaşılabilir olması adına gerçekleştirdiği projeler ve sanatın sürdürülebilirliği hedefiyle ortaya koyduğu eserleriyle tanınan Sayın Deniz Sağdıç'ı da ağırladık. Bizlere vakit ayırdıkları için kendilerine çok teşekkür ediyorum.

Fuzul Ailesi olarak 2023 yılını başarılı bir şekilde aramızda bıraktık. Bu sayımızın hazırlık sürecinde de başarılarımızı ödüllendirmek ve bu yıla dair belirlediğimiz hedefleri konuşmak üzere de Fuzul'ün Yönetim Kurulu'nun ve yöneticilerinin katıldığı Vizyon Toplantısı - Liderler Zirvesi'ni gerçekleştirdik. 2-4 Ocak tarihleri arasında Abant'ta düzenlediğimiz programda Şeref Oğuz ve Çetin Yılmaz gibi duayen isimleri de ağırladık. Bu sayımızın kapak konusunu bahsi geçen toplantıya ayırdık.

Elinizde tuttuğunuz 24'üncü sayı ile Anahtar'ın yayın hayatındaki 9'uncu yılına da adım atmış olduk. Upuzun yıllar daha bu satırlarda buluşmak ümidiyle keyifli okumalar dilerim...

Merve AY

FUZUL HOLDİNG İÇİN

2023 BAŞARI DOLU BİR YILDI

Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal, holding bünyesindeki şirketler nezdinde 2023 yılını değerlendirerek 2024'e dair öngörülerini paylaştı



Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Mahmut Akbal**

Fuzul Holding'in kuruluşundan bugüne kadar olan gelişiminden holding bünyesindeki şirketlerin 2023'ü nasıl geride bıraktığına ve 2024 yılı hedeflerini merkeze alan bir röportaj gerçekleştirdiğimiz Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal, "2023'ün, holding bünyesindeki tüm şirketlerimiz için başarılarla dolu bir yıl olarak geride kaldığını söylemeliyim. 2024'ü ise başarılarımızı katlayacağımız bir yıl olarak ifade edebilirim." dedi.

Kuruluşu 32 yıl önceye dayanan Fuzul Holding, bugün bilgi birikimi ve tecrübesi yüksek önemli bir marka hâline gelmiş durumda. Sizden Fuzul Holding'i anlatmanızı istesek neler söylersiniz?

2024 yılına gelmeden hemen önce bundan 32 sene geriye dönüp 1992'ye, Fuzul'ün temellerinin atıldığı döneme gitmek isterim. İlk olarak kişileri araç sahibi yapmak üzere yola çıktığımız süreç; 2020'de Fuzul'ü holdingleşmeye itti. Çünkü artık pek çok sektörde faaliyet gösteren şirketlere sahip bir kuruma dönüştük. Bugüne geldiğimizde ise yol bizi, Türkiye ekonomisini domine eden pek çok farklı sektörde faaliyet gösterir hâle getirdi. 30 yılı aşkın bilgi birikimimiz ve tecrübemiz, bin 700'ü aşkın çalışma arkadaşımız, 9 şirketimiz ile birlikte çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Fuzul Holding bünyesinde tasarruf finansman sektöründe Fuzul Tasarruf Finansman, inşaatta Fuzul GYO, gayrimenkul yatırım geliştiren ve yöneten emlak yatırım şirketimiz Nevita, yeni nesil konaklama alanında NEW INN, ödeme teknolojilerinde Rubikpara, sigortacılık sektöründe Akva Sigorta, iletişim merkezi sektöründe FL-ZPLUS, alışveriş merkezi Olimapark AVM ile yolumuza devam ederken 2023 yılında şirketlerimizin arasına girişim ve inovasyonu destekleyen markamız Fuzul Ventures ile gayrimenkul sektöründe Türkiye'de bir ilke imza atan Fuzul Topraktan katıldı. Her geçen gün biraz daha güçlenerek faaliyet gösterdiğimiz alanlarda en iyisi olmak adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Holding iştiraklerinden her birinin 2024 yılına dair planlarını sizden dinlemek isteriz. Ancak öncesinde Türkiye ekonomisine yönelik 2024 yılı öngörülerinizin neler olduğundan bahsedelim.

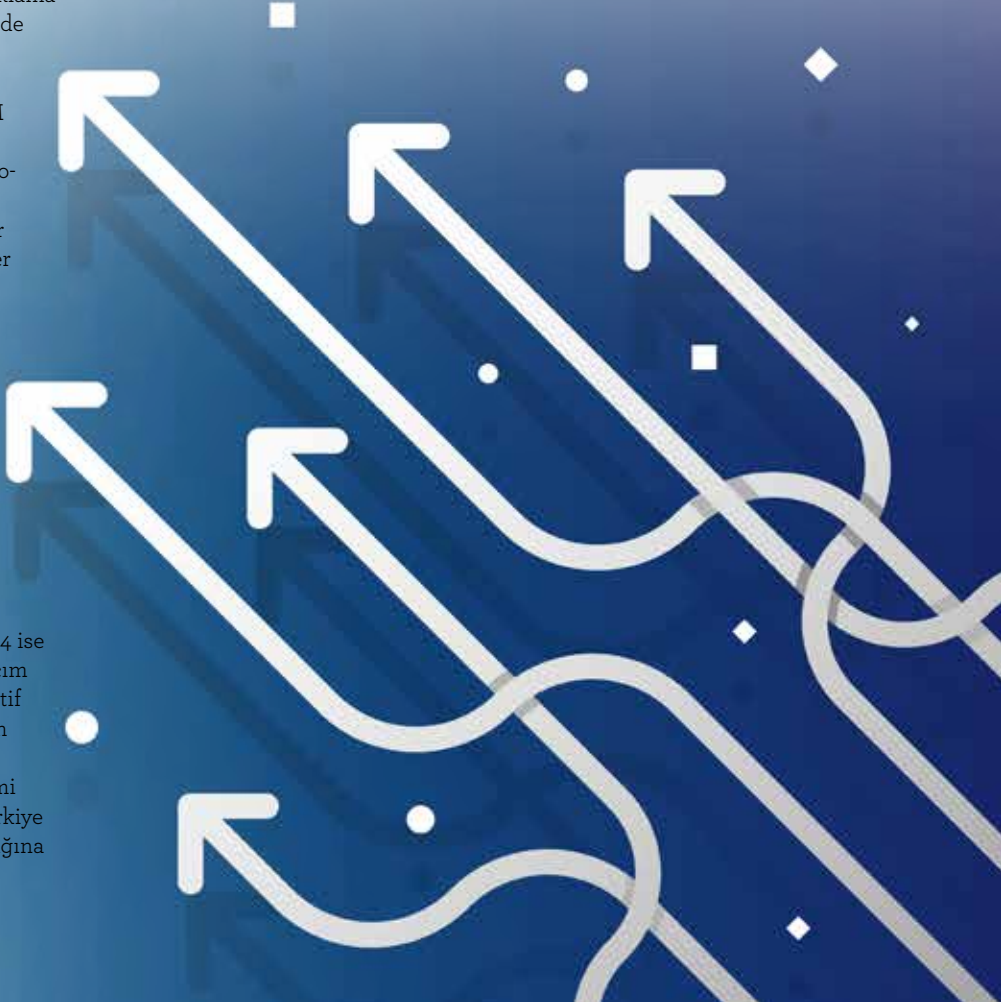
2023'ün, holding bünyesindeki tüm şirketlerimiz için başarılarla dolu bir yıl olarak geride kaldığını söylemeliyim. 2024 ise başarılarımızı katlayacağımıza olan inancım tam. Türkiye, tarih boyunca pek çok negatif durumla karşılaşmış ve hepsinden alınının akıyla çıkmış güçlü bir ekonomi. Fuzul Holding olarak Hükümetimize ve ekonomi kurmaylarına güveniyoruz. 2024'te de Türkiye ekonomisinin pozitif gelişmeler yaşayacağına inanıyorum.

30 yılı aşkın bilgi birikimiz ve tecrübemiz, bin 700'ü aşkın çalışma arkadaşımız, 9 şirketimiz ile birlikte çalışmalarımızı sürdürüyoruz

Fuzul Holding'in tüm iştiraklerinin 2024 hedeflerini öğrenmek isteriz? Şirketleriniz özelinde nasıl bir 2024 bekliyorsunuz?

Fuzul Holding, bugüne kadar binlerce kişiye istihdam sağlamış güçlü bir şirket. Bu yıl da her zaman olduğu gibi Fuzul Tasarruf Finansman tarafında şubeleşme faaliyetlerini sürdürecektir. Dolayısıyla da belki de yalnızca bu şirketimizde yüzlerce işe alım gerçekleştireceğiz. Diğer şirketlerimizde de işe alımlar yapıyor ve ülke istihdamına katkılar sunmaya devam ediyoruz. Keza şirketlerimiz büyüyor, dolayısıyla büyüdükçe yeni pozisyonlar açılıyor ve iş gücü ihtiyacı doğuyor.

Fuzul Tasarruf Finansman özelinde 2024'ü şubeleşmeye devam edeceğimiz, daha çok kişiyi sistemimize





dâhil ederek onların tasarruf etmelerine, tasarruflarını da ev ve araç yatırımına dönüştürmelerine olanak sağlamak adına çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Böylelikle hem faaliyet gösterdiğimiz sektöre yeni girişler olmasına katkı sunarak sektörü büyütüyor olacağız hem de daha çok kişiyi ev ve araç sahibi yapacağız.

2000'den bu yana binlerce ev ve ticari ünite inşa eden şirketimiz, 2023 yılında gayrimenkul yatırım ortaklığına dönüştü ve Fuzul GYO adını aldı. Temmuz 2023'te de halka arz oldu ve Borsa İstanbul'da işlem görmeye başladı. Bundan sonraki süreçte de holdingimize yaraşır yeni başarı hikâyeleri yazmaya devam edeceğiz.

Globaldeki gayrimenkul satışının bayrak taşıyıcı firmalarından olan markamız Nevita bünyesinde de inovatif bir adım atıyor ve yeni bir oluşumun temellerini atmaya hazırlanıyor. Süreç tamamlandığında bu konu özelinde detaylı bir bilgilendirmeyi de kamuoyuyla paylaşıyor olacağız.

Başta İstanbul olmak üzere Türkiye'nin birbirinden farklı, seçkin lokasyonlarındaki daireleri ve profesyonel kadrosu ile dünyadaki yeni nesil konaklama trendinin Türkiye'deki öncüsü NEW INN, ileri teknoloji hizmet modelleriyle misafirlerine standartların üzerinde, modern ve konforlu yeni nesil bir

konaklama deneyimi yaşıyor. NEW INN, 2025 yılı sonuna kadar global pazarlara açılmayı hedefliyor.

Holding olarak girişimciliği, ülke ekonomilerinin büyümesi noktasında itici bir güç olarak görüyoruz. Aslına bakarsanız girişimciliğin bu gücü, uluslararası alanda da kabul görmüş durumda. Başka bir ifadeyle dünyada söz sahibi olabilecek bir ülke konumuna gelme noktasında girişimcilik önemli bir argüman. Yeni şirketimiz Fuzul Ventures da tam da bu konuya eğiliyor. Fuzul Ventures markamızla fintech, proptech, gaming ve martech alanlarındaki girişimlere yatırım yapmak istiyoruz. Böylelikle belki de geleceğin lider firmalarının temellerini bugünden atıyor olacağız.

Ayrıca genç bir şirketimiz daha var: "Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi" ile Türkiye'de bir ilke imza atan Fuzul Topraktan... Fuzul Topraktan'ın Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi ile kişiler; ilk olarak konut imarlı arsalarla topraktan yatırım yapıyor, ikinci aşamada ise Fuzul güvencesiyle yapılacak inşaatın maliyetini karşılayarak ev sahibi oluyor. Şu an için Başakşehir, Pendik ve Ispartakule projelerimiz bulunuyor. Ayrıca şunu da söylemek istiyorum: Geçen Kasım ayının sonunda Ispartakule projemizin lansmanını gerçekleştirdik. 332 konutluk arsa payının satışa sunulduğu proje lansmanımızda 3 binin üzerinde vatandaşımızı

Şirketlerimiz büyüyor, dolayısıyla büyüdükçe yeni pozisyonlar açılıyor ve iş gücü ihtiyacı doğuyor. Şirketlerimiz de işe alımlar yapıyor, böylelikle ülke istihdamına katkılar sunmaya devam ediyoruz

Her geçen gün biraz daha güçlenerek faaliyet gösterdiğimiz alanlarda en iyisi olmak adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz

ağırladık. Vatandaşlarımızın yoğun ilgisi nedeniyle projenin tamamı 8 saat içerisinde satıldı. Her ne kadar Fuzul Topraktan olarak ilk aşamada Marmara bölgesine ağırlık vermeyi planlıyorsak da sonraki aşamalarda tüm Türkiye’de faaliyet gösterir bir konuma ulaşmayı hedefliyoruz.

Enflasyon, döviz kuru ve yatırım desek, neler söylersiniz?

Aşlına bakarsanız yüksek enflasyon küresel bir sorun, dünya bununla mücadele ediyor. Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan’ın da açıklamalarında yüksek enflasyonla mücadelenin Orta Vadeli Program’ın ana hedeflerinden biri olduğunu belirtiyor. Kendileri, mali disiplinle ve yapısal reformlarla Türkiye ekonomisini her türlü fırtınaya dayanıklı hâle getireceğini ifade ediyor. Fuzul Holding olarak bizim Hükümetimize ve ekonomi kurmaylarına olan güvenimiz tam. Atılacak adımların ve yapılan planlamaların doğruluğundan şüphemiz yok. Dolayısıyla da 2024 yılında enflasyonun yukarı yönlü ivmelenmesinin sona ereceği kanaatindeyim.

Hazine ve Maliye Bakanımız Sayın Mehmet Şimşek, açıklamalarında kur hedefimizin olmadığını vurguladı. Döviz konusunu, ülkemizde döviz kazandırmak perspektifinden bakmak isterim. Yine Cumhurbaşkanımızın Orta Vadeli Program’a dair kullandığı şu ifadeleri hatırlatayım: “Programımızın en önemli ayaklarından biri de yabancı yatırımın ülkemize çekilmesi. Sadece programı hazırlayıp, duyurmak bile yabancı yatırımcılarda iştah oluşturdu. Bu rüzgârı arkamıza alarak hedeflerimize doğru hızla yürüyeceğiz.” Cumhurbaşkanımızın bu sözüne binaen şu konunun altını çizmek isterim: Nevita markamızla gerçekleştireceğimiz çalış-

malarla Türkiye ekonomisine önemli döviz girdisi sağlamaya devam edeceğiz. Öyle ki Nevita, kurulduğu 2014 yılından bu yana geçen 9 yıllık süreçte ülkemizde 9 milyar ABD dolarının üzerinde döviz girdisi sağladı.

Yatırım konusuna da değinmek isterim: Öncelikle Türkiye, tasarruf oranları düşük bir ülke. Yapılan tasarrufların büyük çoğunluğunu da yastık altı altın ve nakit oluşturuyor. Olması gereken ise bahsi geçen yastık altı birikimlerin Türkiye ekonomisine kazandırılması olmalı... Fuzul Holding’in lokomotif şirketlerinden olan Fuzul Tasarruf Finansman, kişileri tasarrufa teşvik ederek onların ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olmalarına imkân tanıyor. Biz Fuzul olarak tasarruf finansman sektörüne Dayanışma Ekonomisi diyoruz ve şunu net bir şekilde ifade edebilirim ki: Dayanışma Ekonomisi ile tasarruf oranlarını çok daha yüksek seviyelere çıkarmamız mümkün. İlk olarak kişilerin bireysel manada gerçekleştirdikleri tasarruflar hem toplumsal refahın artmasında hem de ülke ekonomisini kalkındırmak noktasında önemli. Makro ölçekte baktığımız bu Türkiye’nin uluslararası arenada da finansal gücüne güç katar. Dolayısıyla kişiler Fuzul Tasarruf Finansman şirketimizin şubelerine gelerek kendi bütçelerine uygun olarak gerçekleştirecekleri tasarruflarla ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olabilirler.

Diğer yandan gayrimenkul yatırımı yapmak isteyenlere de genç şirketimiz Fuzul Topraktan’ın Türkiye’ye kazandırdığı Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi ile kişiler, tek seferde arsa ve ev yatırımı yapabiliyor. Bahsi geçen sistemle birlikte yatırımcılar tüm süreçleri belirlenmiş, projelendirilmiş ve Fuzul Topraktan tarafından konut inşaatı yapılacak bir arsada önce evinin arsa payına sahibi oluyor. İkinci aşamada ise arsa payına düşen evin inşaat maliyeti taksitler hâlinde ödeniyor.

Evin inşaat süreçleri ise Fuzul Toprak’tan tarafından tamamlanıyor. Bu sayede yatırım yapacak kişiler ekstra bir maliyet yüküne katlanmadan daha düşük bütçeyle ev sahibi olma imkânı kazanıyor.



EYÜP AKBAL: "FUZUL, 2024'E HAZIR!"

Yüz binlerce kişinin ev ve araç sahibi olmasına finansman sağlayan, binlerce kişiyi istihdam eden, tasarrufu teşvik eden sistemiyle Türkiye ekonomisine önemli katkılar sunan Fuzul, 2024'e hazır!



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

Tasarruf finansman sektörünün uzman markası Fuzul, 1992 yılından bu yana tasarruf finansman sektöründe faaliyet göstererek yüz binlerce kişinin ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olması için finansman sağlıyor. 2023 yılını hedeflerine ulaşıp ardından bırakan Fuzul'un Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, yaptığı açıklamada 2024 için hazır olduklarını ifade etti. 2024 yılının gündeminin dijitalleşme olduğunu belirten Akbal, Fuzul'un şube ağını da genişleteceklerini vurguladı. Eyüp Akbal, Fuzul'e ilgili genel bir bilgilendirme yapmasının akabinde şirketin 2023'ü nasıl geride bıraktığına ve 2024 yılı hedeflerine değindi.

Yalnızca Fuzul'ü Değil, Sektörümüzü de Büyütüyoruz

30 yılı aşkın süredir tasarruf finansman sektöründe faaliyet gösteren bir şirket olarak ciddi bilgi birikimi ve deneyime sahip olduklarına dikkati çeken Eyüp Akbal, "Kuruluşumuzdan bu yana geçen 32 senenin her bir yılı, bizim kamuoyu nezdindeki güven ve itibarımızın güçlenerek bugünlere gelmesinin adımları oldu. Önümüzde yepyeni bir yılın daha kapıları ara-

lanıyor ve biz Fuzul Holding'in tüm iştiraklerinde olduğu gibi yine hep en iyisi için çalışmalarımızı sürdürüyor olacağız. Daha çok kişinin ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olabilmesi adına herkesin bütçesine uygun kampanyalar gerçekleştireceğimiz gibi şube ağımızı da güçlendirme yoluna gideceğiz. Bu yalnızca Fuzul'ü değil, sektörümüzü de büyütecek. Dolayısıyla da sektörümüz Türkiye ekonomisinin büyümesine de katkı sunacak." dedi.

2023'te Müşteri Memnuniyetine Odaklandık

2023 yılında Fuzul olarak müşteri memnuniyetine odaklandıklarının altını çizen Akbal, "Fuzul, 2023'te de en iyisi için çalışmalarına devam etti. Daha fazla kişinin ev ve araç ihtiyacına çözüm sunabilmek adına çeşitli kampanyalar geliştirdik ve insanların istifadesine sunduk. 2022 yılında 2023'ü planlarken müşteri memnuniyetini ve verimliliği merkeze alan bir strateji belirledik. Yaptığımız teslimatlarla kişilerin olumlu bir müşteri deneyimi yaşamasını temin ediyor ve tasarruf sahipleri nezdinde güven kazanıyoruz, tabiri caizse güçle-



"2024'TE ŞUBELEŞME FAALİYETLERİNE AĞIRLIK VERECEĞİZ"



Fuzul Holding'in tüm iştirakleri gibi Fuzul de bugüne kadar binlerce kişiye istihdam sağlamış önemli bir şirket... Genel Müdürlüğümüz'de ve Türkiye genelindeki mevcut 110 şubemizde bine yakın kişiyi istihdam ediyoruz. 2024'ün ise şubeleşme faaliyetlerine ağırlık verdiğimiz bir yıl olmasını planlıyoruz. Dolayısıyla da şube ağımızı genişletmemizden kaynaklanan bir iş gücü ihtiyacımız olacak. Hâl böyle olunca da daha çok kişiyi iş imkânı sunacağız ve Türkiye'deki istihdam oranlarına olan katkı hususunda bizim de çorbada tuzumuz olacak.

niyoruz. Bu bağlamda da müşteri deneyimini iyileştirmek adına iş modelimizde birtakım değişikliklere gittik. Örneğin; Operasyonda Mükemmellik Merkezi'ni kurarak sektörde bir ilke imza attık. Bu minvalde bazı, yönetsel adımlarımız da oldu. Reklam politikalarımızda değişikliğe gittik, pazarlama iletişimimizi daha basit ve anlaşılır bir hâle getirdik. Satışlarda organik bir yöne yani referans veren müşteriye odaklandık. Dijitalleşme gündemimizde büyük bir alan kapladı. Tüm çalışmalarımızın sonucunda gördük ki müşterilerimiz de mutlu oldu, çalışma arkadaşlarımız da... Aynı zamanda verimliliğimiz arttı. Tabii ki tüm bu adımların meyvelerini de mutlu müşteri, verimli ve mutlu çalışma arkadaşları olarak topladık. Bu süreçte yalnızca Fuzul'ün değil, tasarruf finansman sektörünün büyümesine de katkı sunmuş olduk. Bu da aynı zamanda Türkiye ekonomisine ve istihdamına da katkı demek..." değerlendirmesinde bulundu.

2024'te Gündemimizde Dijitalleşme Var

Fuzul'ün 2024 hedeflerine dair de açıklamalarda bulunan Akbal, "2023 yılında yatırımlarını arttırdığımız dijitalleşme konusunda, çalışmalarımızı sürdürüyor olacağız. Fuzul gibi kurulduğu günden bu yana her daim vizyoner bir bakış açısına sahip olmuş bir şirket olarak çağın gerektirdiği dijital dönüşüm adımlarını atmayı ve bunu sürdürülebilir kılmayı önemsiyoruz. Dolayısıyla 2024'te de bu alanda attığımız yeni adımları, diğer yandan mevcut olan ama geliştirdiğimiz yöntemimizi yine gündemimizde tutacağız. Fuzul olarak 32 yıldır

TASARRUF FİNANSMAN SEKTÖRÜ, KİŞİLERİ TASARRUFA TEŞVİK EDİYOR



Faaliyet gösterdiğimiz tasarruf finansman sektörü, kişileri tasarrufa teşvik etmesiyle önemli bir alanı dolduruyor. Öyle ki kişilerin bireysel manada gerçekleştirdikleri tasarruflar hem toplumsal refahın artmasında hem de ülke ekonomisini kalkındırma noktasında önemli. Makro ölçekte baktığımızda bu, Türkiye'nin uluslararası arenada da finansal gücüne güç katar. Dolayısıyla kişiler Fuzul Tasarruf Finansman şirketimizin şubelerine gelerek kendi bütçelerine uygun olarak gerçekleştirecekleri tasarruflarla ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olabilirler. Farklı bir şekilde ifade etmek gerekirse ev ve araç yatırımı yapmak isteyenleri, şubelerimizde ağırlamak ve kendilerini bilgilendirmek isteriz.



100.000 YENİ MÜŞTERİ HEDEFİMİZİN

MERKEZİNE MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ KONUMLANDIRDIK

2023, ortaya koyduğumuz vizyon ve strateji doğrultusunda hedeflerimize ulaştığımız başarılı bir sene olarak geride kaldı. Ocak 2023'teki vizyonumuz bizi bugünlere getirdi, ancak 2024 için yepyeni bir vizyon ve hedeflerimiz var



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü **Saif AYTAÇ**

Tasarruf finansman sektörünü 30 yılı aşkın bir süredir domine eden Fuzul için 2023; başarılarla dolu, pek çok rekorla imza atılan muhteşem bir yıl olarak geride kaldı. Fuzul için 2023'ü değişim ve dönüşüm yılı olarak tanımlamak mümkün. Bir yandan dijital dönüşümü merkeze aldığımız, diğer yandan da verimliliği artırmak adına iş modelimizde pek çok değişim ve gelişim gerçekleştirdiğimiz bir süreç oldu. Ayrıca Fuzul her ne kadar 32 yıl önce faaliyete geçmiş, bilgi birikimi ve tecrübesiyle sektörün güçlü bir oyuncusu olsa da tasarruf finansman sektörünün yasallaşmasının geçmişi birkaç yıl ile sınırlı... Dolayısıyla Fuzul, ticari bir işletmeyken sektörün yasallaşmasıyla birlikte bir finans kurumuna dönüşümü de yaşıyor, hâliyle bu duruma entegre olma sürecimiz de bir yandan devam ediyor. Fuzul; değişiyor, gelişiyor ve dönüşüyor.

2023'te Fuzul İyi Bir Takım Oldu

2023, saha ekiplerimizin yalnız olmadığı bir yıldır. Çünkü Genel Müdürlük ile saha arasındaki iletişimi güçlendirdik. Fuzul olarak biz 2023'te bir olduk, beraber olduk, çok iyi bir takım olduk. Genel Müdürlük ile saha arasındaki iletişim, çok önemliydi ve çok sağlam temeller üzerine inşa edildi. Birbirini daha çok dinleyen, anlayan ve güvenen bir Fuzul olduk.

Satış ve Servis Modelini Değiştirerek Çevik Yapı Sistemine Geçtik

2023'te şirketimizi daha büyük bir satış organizasyonu hâline getirmeye çalıştık. Bunu yaparken de satış ve servis modelini değiştirerek daha çevik bir yapıya geçtik. Böylelikle Genel Müdürlük'te kurduğumuz stratejileri ve planları direkt sahaya aktarabileceğimiz bir model oluşturduk. Müşteri şubeye adım attıktan sonra teslimata kadar geçen süreçteki unvanlarda sadeleşmeye gittik, müşterisini uçtan uca takip eden bir portföy yönetim sistemine geçtik. Bu da sahada güçlü portföy yönetim kadroları oluşmasına yol açtı. Önümüzdeki süreç, bu yapıyı daha da güçlendireceğimiz ve portföy yöneticisi stratejisini realize edeceğimiz bir dönem olacak.

Teknoloji Dönüşümü Başlattık

30'u aşkın kişiden oluşan bir ekip oluşturarak Fuzul bünyesinde bir teknoloji dönüşümü başlattık. Müşteriye Özel İban projesi ile her bir sözleşmeye özel İban üretimi gerçekleştiriyoruz. E-rehin ile notere gitmeden rehin işlemleri gerçekleştirebilir noktaya geldik. QlikSense raporlama uygulaması ile tüm satış raporlarının hem web hem de mobil ortamdan erişilebilir olmasını sağladık. Pusula projesi ile de tüm altyapı servislerimiz, aralarındaki bağımlılıklar elektronik ortama taşındı ve çalışma arkadaşlarımızın bir BT servis masası üzerinden ilgili hizmetlere erişimi temin edildi. 30 Haziran itibarıyla da sahanın birbiriyle uyum içinde satış aktivitelerini yönetebildiği bir yazılım diline sahip olacağız.

2024 yılında açacağımız şubeler ve pazarlama politikamızla 100.000 yeni müşteri kazanımı hedefliyoruz



Operasyonu Mükemmelleştirdik

Operasyon süreçlerinin her aşamasında sürdürülebilirliği ana strateji olarak benimseyerek, organizasyonel yapımız ve işleyişimizi mükemmelleştirdik. Operasyon ve tahsisat süreçlerini iyileştirip sahadaki çalışanlarımızın tek bir masa ile iletişim kurarak işlerini kolaylıkla yürütmelerini sağladık.

Ürünlerimizi Rekabetçi Bir Noktaya Ulaştırdık

2023 yılında kimi ürünlerimizi daha rekabetçi bir noktaya ulaştırdık. O dönemde henüz BDDK tarafından yönetmelikle değişikliğe gidilmediği için üç ayda gerçekleştirdiğimiz teslimatlarımız oldu ve bununla birlikte çok ciddi bir kitleyi de tasarruf finansman sistemiyle tanıştırdık. Bu bizim hedef kitlemizin dönüşümü için de önemli bir adım oldu. Bir dönem tasarruf finansman sektörünün hedef kitlesi, "finansal erişimi kısıtlı olan kişiler" olarak tanımlanıyordu. Bugün geldiğimiz noktada ise görüyoruz ki pilotlardan doktorlara, yüksek rütbeli askerlerden akademisyenlere kadar önemli portföye sahip bir konuma geldik. Ancak değişen yönetmelikle birlikte en erken teslimat süremiz beş aya çıktı.

Sözleşme Büyüklüğümüz 3 Milyar 700 Milyon Oldu

Sayısal veriler üzerinden 2023'ü değerlendirmek gerekirse şunları söyleyebilirim: Aralık 2022'de aylık sözleşme büyüklüğümüz 1 milyar 356 milyon TL iken bu rakam, Aralık 2023'te 3 milyar 700 milyon oldu. Bu da yüzde 172'lik bir büyüme anlamına geliyor. Fuzul, bu oranla sektörden daha fazla büyüdü. Aralık 2022'deki organizasyon ücreti ile Aralık 2023'teki arasında yüzde 138 oranında bir büyüme söz konusu...

DOĞRU SATIŞ YOLCULUK ETMEMİZ GEREKİYOR

Finansman disiplinini sağlamaya ve bunu kurum kültürümüzün bir parçası yapmaya kararlıyız. "Ne olursa olsun sat" gibi bir zihniyetin bize uygun olması mümkün değil. Bizim doğru, kaliteli ve ahlaklı satışta devam etmemiz gerekiyor. Güçlü kârluluk için, nitelikli ve sürdürülebilir büyüme için bu çok önemli...

Şunu da belirtmek isterim ki 2023'te gelirini artırırken giderini de azaltarak yöneten bir şirket olduk.

2022 yılının Aralık ayı ile 2023'ün aynı ayının rakamlarına baktığımızda tahsisat adedinde yüzde 178, tutarında ise yüzde 601 bir artış yaşadık. Artık yeni kitleler tarafından da tercih edilir bir durumdayız. 2024'te de doğru teslimatlarımızı sorunsuz yaparak müşterilerimize sunduğumuz taahhütlerimizi yerine getireceğiz. Teslimatlarımız, müşterilerimize verdiğimiz sözün onuru aslında. Biz müşterisine taahhütlerini yerine getiren ve verdiği sözü onurlandıran bir şirkettiz.

Tasarruf fon havuzumuz yüzde 757, öz kaynağımız ise yüzde 944 oranında arttı. Bu verilere baktığımızda finansal sürdürülebilirlik noktasında güçlü likidite rakamlarına geldiğimizi söyleyebilirim.

Müşteri Sayımızda 59'luk Bir Büyüme Oldu

Aralık 2022 ile Aralık 2023'ü kıyasladığımız da müşteri sayısında yüzde 59'luk bir büyüme olduğunu görüyoruz. Şunun altını çizmekte fayda var: Müşteri sayısının gelişimi sürdürülebilir ve nitelikli büyümenin olmazsa olmazı... Her ay yaklaşık 4 bin yeni müşteri şubelerimizden içeri giriyor, sistemimize dahil oluyor ve bizler de sözlerimizi tutup onların ev

ve araç teslimatlarını taahhütte bulunduğumuz zamanda gerçekleştiriyoruz. Bu bakımdan da 2023 yılı bizim için çok iyi geçti. Allah'ın izniyle 2024 daha da iyi olacak. 2024 yılındaki 100.000 yeni müşteri hedefimizin merkezine müşteri memnuniyetini konumlandık. Bu da demek oluyor ki Fuzul, ayda 7 ila 8 bin yeni müşteriye ulaşmak zorunda... Bu bizim olmazsa olmazımız.

Tavsiye Edilen Bir Şirket Olduğumuzu Söyleyebilirim

Aralık 2022'de satışlarımızın yaklaşık yüzde 22'si referansla müşterilerimizden geliyordu, 2023'te bu rakam yüzde 50'ye geldi. Bunu güçlü tahsisatlarımızla müşteri memnuniyetini temin ederek sağladık. Tavsiye edilen bir şirket olduğumuzu rahatlıkla söyleyebilirim. Burada da yüzde 496 büyüdük, daha da büyümek istiyoruz. Mutlaka referansla satış yapan bir şirket olmak zorundayız.

2024, Pazar Payımızı Artıracağımız Bir Yıl Olacak

2024'e çok hazır bir biçimde adım attık ve bu heyecanla hızla çalışmalarımıza odaklandık. Öncelikle nasıl ki 2023'te; pazar payımızı yüzde 18'den yüzde 25'e çıkardık. 2024 de aynı şekilde pazar payımızı artıracığımız bir yıl olacak.



Sadece hedeflerini tutturan, kârlılığını artıran değil, rekabette de sektördeki yerini sağlamlaştırıp öne çıkan bir şirket olarak 2024'e dünden hazırız. Gidecek çok yolumuz var ve bu yolda güçlü adımlarla ilerliyoruz

Sadece hedeflerini tutturan, kârlılığını artıran değil, rekabette de sektördeki yerini sağlamlaştırıp öne çıkan bir şirket olarak 2024'e dünden hazırız. Gidecek çok yolumuz var ve bu yolda güçlü adımlarla ilerliyoruz. 2024 bizim için operasyondaki hizmet kalitesi kadar operasyondaki teminat kalitesinin de önemli olduğu bir dönem olacak.

2024'te Bireysel Finansmanda İlerleyeceğiz

Aralık 2022'de yüzde 89 çekilişli, yüzde 11 de bireysel satışı buluyorduk, bundan tam bir yıl sonra ise yüzde 70 çekilişli yüzde 30 da bireysel satışı oldu. Bu, bireysel finansmanda yüzde 803 büyüdüğümüzü gösteriyor, bunu daha yukarıya çıkarmayı hedefliyoruz. Bizim gayemiz, çekilişli tercihleri yüzde 50 seviyelerine indirmek...

Biz, bu yıl hem teslimat ve operasyonel yükü azaltan hem de planlanabilir olması hasebiyle müşteri memnuniyeti yüksek olan bireysel finansmanda ilerleyeceğiz.

15 Şube ile Gücümüze Güç Katacağız

2024'te hızlı bir şubeleşme faaliyeti içerisinde olacağız. Türkiye'nin farklı lokasyonlarında toplam 15 şube daha açmayı planlıyoruz. Bu 15 şubenin de gücümüze güç katacağına eminim. Yeni açacağımız şubelerle ve pazarlama politikalarıyla 100.000 yeni müşteri kazanımı hedefliyoruz. Ayrıca satış müdürlerimize, iki kişi daha ekleyerek toplamda sekiz kişiden oluşan bir kadro oluşturduk. Kendileri şubelerimizle yakın ve etkin bir biçimde iletişim hâlinde olacaklar. 2024'e dair birkaç husustan daha bahsetmek istiyorum.

Teknolojiye ağırlık vermeyi sürdüreceğiz. E-İpotek'i de hayata geçirmeyi planlıyoruz. Böylelikle müşterilerimiz, mobil uygulama aracılığıyla tahsisatının hangi aşamada olduğunu rahatlıkla görebilecek. Mevzuatın gereklilikleri çerçevesinde yeni ürünler üzerinde de çalışmak istiyoruz. Mini tasarruf paketleri ve müşteriye özel birtakım ürünler üzerine çalışıyoruz. 2024'te iki konuyu odağımıza aldık: Dijital dönüşüm ve insan kaynakları yetkinliği... Verimli bir çalışma sağlayabilmek adına insan kaynağını da verimli ve doğru çalışanlar üzerinde kurguladık.



2024 Vizyonumuzda Sektör Liderliği de Var

2024 yılına dair oluşturduğumuz vizyonumuzda sektör liderliği de bulunuyor. Biz 2024'te yeni ürünlerle, proaktif yaklaşımlarla, değişimi ve dönüşümü destekleyen projelerle fark oluşturmaya çalışacağız. 2023 yılında ortaya koyduğumuz vizyon ve strateji doğrultusunda hedeflerimize ulaştığımız başarılı bir sene olarak geride kaldı. Evet, Ocak 2023'teki vizyonumuz bizi bugünlere getirdi, ancak bundan sonraki süreç için yeni şeyler söylemek gerekiyor. Diğer yandan 2024 yılında Fuzul Tasarruf Finansman olarak halka arz planlıyoruz. İnşallah bu yılın ikinci yarısı bitmeden Sermaye Piyasası Kurumu'nun denetimine tabi olup halka arz olacağız. Sahadaki çalışma arkadaşlarımızın hedeflerini kazanca dönüştürmek adına 2023'te nasıl çalıştıysak 2024'te de aynı titizlikle devam edeceğiz.

Satış bir bitiş değil, başlangıçtır. Bizler bir süreç satışı gerçekleştiriyoruz ve bu sürecin tamamından da sorumluyuz



SAYISAL VERİLERLE



fuzul

2023



ARALIK 2022 - ARALIK 2023 VERİLERİ

Tahsisat Adet ve Tutar Değişimi



Tahsisat tutarı %601 arttı



Tahsisat adedi %178 arttı

Tavsiye Edilme



Tutar bazında
%496 arttı

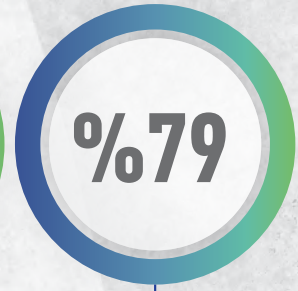


Adet bazında
%272 arttı

Ürün Değişimi



Bireysel finansman
%499 arttı



Çekilişli finansman
%79 arttı



Müşteri sayısı
%59 arttı



Sözleşme büyüklüęü
%172 arttı



Tasarruf fon havuzu
%757 arttı



Öz kaynak
%944 arttı

*KASIM 2022-KASIM 2023 TARİHLERİ BAZ ALINMIřTIR.

NEW INN'İN ODAĞINDA YÜKSEK SERVİS KALİTESİ VE TEKNOLOJİ VAR

Fuzul Holding'in yeni nesil konaklama sektöründe faaliyet gösteren iştiraki NEW INN'in 2024 hedeflerini, şirketin Genel Müdürü Mustafa K Daldal'dan dinledik

Röportaj: **Merve AY**



NEW INN Genel Müdürü **Mustafa K. DALDAL**

NEW INN'in Genel Müdürü Mustafa K Daldal ile gerçekleştirdiğimiz söyleşide NEW INN'in teknoloji alanındaki stratejilerinden mevcut projelerine, 2024 projeksiyonundan yurt dışı pazar hedeflerine kadar pek çok konuyu mercek altına aldık. Daldal, "NEW INN'in 2024 yılının sonunda; rezervasyonlarının, ödeme sisteminin, mülklerin yönetiminin, temizlik ve saha hizmetlerinin, tüm bunlara da müşteri memnuniyet merkezinin entegre olduğu kendine özgü bütüncül bir yazılım sistemi olacak." dedi.

Trendlerin her geçen gün değiştiği bir dönemdeyiz, böylelikle aslında müşterilerin beklentileri de hızla değişiyor ve NEW INN olarak tabiri caizse buna adapte olmak zorundasınız. Yeni trendlere uyum sağlama, müşteri beklentilerine daha hızlı geri dönüş yapabilme ve rakiplerinizden ayrışma noktasında nasıl bir strateji benimsiyorsunuz?

Serviced apartments sektörüne baktığımızda aslında şirketlerin birbirlerinden çok da farklı adımlar atmadığını görüyoruz. Genellikle evlerin dizaynlarında ya da mobilya kalitelerinde ayrışmalar olabiliyor. NEW INN olarak biz ise servis ve deneyim konusunda farklılaşmak istiyoruz. Rakiplerimizden ayrışma konusunda en çok temizliğin üzerinde duruyoruz. İstanbul'da bulunan dairelerimizden örnek vereyim. Tüm dairelerimiz aynı lokasyonda bulunmuyor, farklı farklı yerlerde konuşlanmış durumdadır... Takdir edersiniz ki İstanbul koşullarında temizlik hizmetini kusursuz sunabilmek oldukça zor... Müşterilerimiz eve girmelerinin ardından bizden temizlik hizmeti alabilirler, o ayrı bir konu. Ancak ilk eve girdikleri andaki temizliğin üst düzey olması en çok üzerinde durduğumuz noktalar arasında yer alıyor. Temizliğin ardından en çok önem verdiğimiz konu, kaliteli uyku... Şunu biliyoruz ki kişiler, tatil ya da iş seyahati olduğu fark etmeksizin bir yerde konaklamaya gittiklerinde yataklarını ve yastıklarını yadırgıyorlar. Biz de 2024 yılında müşterilerimize iyi uyku adına yumuşak, ortak yumuşak ve sert olmak üzere alternatifleri bulunan bir yastık menüsü seçeneği sunacağız. Henüz rezervasyon aşamasındayken müşterilerimizin yastık tercihlerini öğrenip ona uygun yastıkları konaklayacakları evin içine konumlandıracağız.

Serviced apartments'da eve girdiğinizde buzdolabını boş olarak teslim alırsınız. Çünkü bu işi yapan şirketin size yeme-içme konusunda bir hizmet verme zorunluluğu bulunmuyor. Ancak müşteri deneyimine önem veren bir şirket olarak 2023 yılı itibarıyla dairelerimizde mutlaka su buldurmaya başladık. Geç gelen, markete gitme imkânı olmayan misafirlerimiz

Yeni nesil konaklama sektöründeki şirketler, konaklama deneyimini uçtan uca teknoloji ile donatmak zorunda... Dolayısıyla NEW INN'in de teknoloji alanındaki yatırımları dün de vardı, bugün de var, gelecekte de olmaya devam edecek



olabilir ve onların bu konuda zorluk yaşamasını istemiyoruz. 2024'te ise bunu biraz daha genişletiyoruz. Türk misafirperverliğini göstermek adına mini lokum ve mini baklava paketlerini de konuklarımız için odalarımızda bulunduracağız.

NEW INN, yeni nesil konaklama deneyimini uçtan uca teknolojiyle donatarak uyguluyor. Bu bağlamda NEW INN'in yenilikçi teknolojilerine yönelik stratejilerinizden bahsetmenizi istesek neler söylersiniz?

Yeni nesil konaklama sektörü sizin de dediğiniz gibi konaklama deneyimini uçtan uca teknoloji ile donatmak zorunda... Yaptığımız işin insansızlaşması gerekiyor. Malum günümüz Türkiye'sinde en büyük maliyet, insan kaynağı... Biz de hizmet yoğun bir sektörde faaliyet gösterdiğimizden teknolojiyi operasyonel süreçlere dâhil etmezseniz insan kaynağını çok tutmanız gerekir. Bu da maliyetlerinizin artmasına yol açar. Dolayısıyla teknoloji alanındaki yatırımlarımız dün de vardı, bugün de var, gelecekte de olmaya devam edecek.

Şu an dairelerimize uzaktan kilit sistemi ile giriş mekanizmalarımız mevcut. 2024'ün ilk aylarında faaliyet gösterdiğimiz tesislerde resepsiyon olmaksızın yalnızca giriş bölümlerine konumlandıracağımız küçük IP kameralar ve kiosk'lar ile birlikte 7/24 çalışan online bir rezervasyon ve müşteri hizmetleri sunacağız. Örneğin; artık kimi tesislerimizde mecbur kaldığımız resepsiyon hizmetini vermeyeceğiz. Müşterimiz tesisimize geldiğinde QR kod aracılığıyla ya da kiosk'u kullanarak merkezi resepsiyon sistemimize rahatlıkla bağlanabilecek. Check-in işlemi sırasında kişi, pasaportunu veya kimliğini okutacak, bunların ekran görüntülerinin alınmasıyla da online check-in işlemi gerçekleştirilebilecek. Sonrasında da müşterinin cep telefonuna kısa mesaj ile daireye giriş kodu iletilecek.



Tabii ki daire içi hizmetler için iş birliği yaptığımız bazı kurumlar var. Onlar da direkt online olarak hizmet veriyorlar. Bildiğiniz gibi yemek sipariş edilen ya da gıda alışverişi yapılabilen muhtelif uygulamalar var. Ancak bunların tamamına yakını Türkçe olduğundan, üyelik sistemi ile çalıştığından ve müşterilerimizin tesisimizin adresine tam manasıyla hâkim olamamalarından bu uygulamalar bizim için bir fayda sağlamıyor. Bu konuda bize hizmet veren çözüm ortağımız var: Papyon... Papyon ile anlaşmamız var ve tüm dairelerimiz bu uygulamaya oda numaralarıyla birlikte kodlanmış durumda. Bütün dairelerimizde Papyon'un bir QR kodu var. Müşterimiz QR kodu okuttuğunda sistem, kişinin NEW INN'in hangi adresteki hangi odasında olduğunu algılıyor ve müşterilerimiz siparişlerini anında verebiliyor.

Faaliyet gösterdiğiniz sektör özelinde geçen yılın kasım ayında başlayan bir regülasyon süreci var. Regülasyon ile birlikte ne değişti?

Regülasyonun bütün paradigmayı değiştirdiğini söyleyebilirim. Turizm Bakanlığı'nın verilerine göre Türkiye'de yaklaşık 150 bin konutun, Airbnb tarzı sistemle kiralandığı görülüyor. Bu işi bizim gibi kurumsal şirketlerin yanı sıra bireysel olarak yapanlar da var. Dolayısıyla bu hizmet rezidansların dışında mahalle arasındaki apartman dairelerinde de yapılıyor. Kanun da şunu diyor: Eğer bir apartman dairesi ise burada oturan tüm kat maliklerinin bu sisteme yüzde 100 rıza göstermesi gerekiyor. Başka bir ifadeyle anlatmak gerekirse: Site veya apartman

Karadağ'da fizibiliteleri tamamlanmış ve imza aşamasına gelmiş iki projemiz var. Bunlar biri 28 villadan, diğeri ise 42 daireden oluşuyor

yönetim planlarında "turizm amaçlı konut kiralama hizmeti verilebilir" şeklinde bariz bir hüküm olması ve oy çokluğu değil, oy birliği ile yönetim planının kabul ediliyor olması şartı var. Şöyle bir durum daha söz konusu: Yüzde 100'lük bir muvafakat sağlanmış olsa dahi turizm amaçlı konut kiralama hizmeti sunulacak daire sayısının, apartmandaki toplam daire sayısının yüzde 25'ini geçmemesi gerekiyor.

Başkanlık görevini NEW INN Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Yusuf Akbal'ın yürüttüğü Yeni Nesil Konaklama Derneği (YENKON) ve diğer birkaç sivil toplum kuruluşu derneğinin girişimleri ile bir istisna gündeme geldi. Bu istisna rezidans tipi binalarda bahsettiğim iki maddeyi geçersiz kılıyor. Bu binalarda bina yönetiminin oy birliği değil, oy çokluğu yeterli olacak.

Bu yalnızca bizim sektörümüz için değil, tüm gayrimenkul sektörü için önemli bir adım oldu. Öyle ki bir binanın satışı gerçekleştirilirken "belli lokasyonlar için turizm amaçlı konut kiralamasına uygun" ifadesi bir satış argümanı hâline gelmiş durumda. Keza bu sayede Türkiye'de 26 ila 30 yıl bandına çıkmış kira çarpanının 15 ila 20'ye indiği yerler oldu.

Bu durumun bundan sonraki süreçte sektörüne ne gibi yansımaları olacağını öngörüyorsunuz?

Demin bahsettiğim gibi bu sektörde yalnızca kurumsal şirketler yok, kişiler bireysel olarak da bu işi yapabiliyor. Ancak bu kişilerin çoğu, regülasyon ile birlikte sektörden çekilmek durumunda kalacaklar. Bu tarz evlerin 3'te 2 oranında azalacağını öngörüyorum. Bu konaklama türünü tercih eden kişilerin seçenekleri daha az olduğundan fiyatların yükseleceği kanaatindeyim. Bir de rezidanslarda hizmet kalitesi, daha rahat sağlanabilir. NEW INN'in büyüme stratejisi de bundan sonraki süreçte tamamen rezidans odaklı olacak.

NEW INN'in 2024 yılının sonunda; rezervasyonlarının, ödeme sisteminin, mülklerin yönetiminin, temizlik ve saha hizmetlerinin, tüm bunlara da müşteri memnuniyet merkezinin entegre olduğu kendine özgü bütüncül bir yazılım sistemi olacak

NEW INN'in bu minvalde hâlihazırda devam eden projelerden bahsetmenizi istesek neler söylersiniz?

NEW INN'in heybesindeki iki projeden bahsetmek istiyorum. İlk Galatasaray Spor Kulübü ile yürüttüğümüz Galatasaray Leo Projesi... Binanın tamamlanmasını bekliyoruz. Dairelerin mülk sahiplerine teslim edilmesi esnasında NEW INN, burada portföy oluşturmaya başlayacak. NEW INN bu projede, Galatasaray Spor Kulübü'nün yetkilendirmeleriyle tek servis verici şirket olarak faaliyet gösterecek ve 2024'te de proje tamamlanmış olacak.

İkinci projemiz ise Maslak Dream by NEW INN... Bu proje, mülk sahiplerine oturdumdan ziyade bir yatırım olarak sunulacak şekilde dizayn edildi ve o şekilde ilerliyor. 169 üniteden oluşan projenin tek yetkilisi yine NEW INN olacak ve Maslak Dream by NEW INN'in iki yıl içinde bitmesi hedefleniyor.

2024 yılına dair hedeflerinizden bazılarını diğer sorularımızı yanıtlarken cevap verdiniz. Bahsi geçen hedeflere eklemek istedikleriniz varsa dinlemek isteriz...

Kurulduğu günden 2023'e kadar geçen süre zarfında NEW INN'inde konaklama yapan tekil kişi sayısı 65 bin. 2023 yılının ikinci yarısında biz 65 bin kişiye odaklandık ve tabiri caizse data temizliği yaptık. Netice itibarıyla da elimizde hâlihazırda yaklaşık 20 bin kullanılan telefon numarası ve 10 bine yakın çalışan durumda eposta adresi kaldı. 2024'te ilk etapta daha önce bizim tesislerimizde konaklamış müşteriler ile iletişimi artırmayı planlıyoruz. Bunu WhatsApp mesajlarıyla epos-



talarla ya da konaklama fırsatlarından oluşan bültenlerimizle yapmayı hedefliyoruz. Böylelikle mevcut datamızı daha verimli işlemiş olacağız. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki konaklama sektöründe satışların neredeyse yarısından fazlası sürekli müşterilerden geliyor. Dolayısıyla NEW INN, bu sahayı kuvvetlendirmek zorunda. Bir de gündemimizde mevcut müşterilerimize yönelik sadakat programı var. Devamlı müşterilerimize özel, çeşitli kampanyalar kurgulamak istiyoruz. Sadakat programını hayata geçirmek de yazılımla alakalı. Çünkü oluşturduğunuz sistem ile müşteri takibini çok iyi yapmanız gerekiyor.

Yazılım demişken NEW INN'e özel bir yazılım projesi var. 2024 yılında üç faz hâlinde devreye alınacak bir projeden bahsediyorum. İlk fazı muhtemelen şubat ayının sonunda teslim alacağız. İkinci fazı hazırda, üçüncüyü ise eylülde teslim almış olacağız. Sonuç olarak NEW INN'in 2024 yılının sonunda; rezervasyonlarının, ödeme sisteminin, mülklerin yönetiminin, temizlik ve saha hizmetlerinin, tüm bunlara da müşteri memnuniyet merkezinin entegre olduğu kendine özgü bütüncül bir yazılım sistemi olacak.

2025 yılının sonuna kadar yurt dışı pazarlarına ulaşma hedefiniz var. Hangi lokasyonları tercih edeceksiniz?

Belirlediğimiz ilk lokasyon bir turizm ülkesi olan Karadağ... Burada fizibiliteyi tamamlanmış ve imza aşamasına gelmiş iki projemiz var. Bunlar biri 28 villadan, diğeri ise 42 daireden oluşuyor. Şunu net bir şekilde söyleyebilirim ki NEW INN'in adım atacağı ilk yurt dışı lokasyon Karadağ olacak. 2024 yılının ilk aylarında başlayıp haziran ayı öncesinde de bu operasyonu tamamlamak istiyoruz ki sezona yetişebilelim. Belirlediğimiz diğer lokasyon ise İspanya'nın Marbella bölgesi... Burada 120 konutluk bir site var ve serviced apartments olarak işletilmek isteniyor. Teklif kendilerinden geldi ve ortaklık görüşmelerimiz başladı. İspanya'da da ilerleyeceğimiz kanaatindeyim.

NEW INN'İN KURUM KÜLTÜRÜ: YÜKSEK SERVİS KALİTESİ MANTALİTESİ ÜZERİNE İNŞA EDİLİYOR

Kurum kültürümüzü, yüksek servis kalitesi mantalitesi üzerinden inşa ediyoruz. Diğer yandan teknolojiyi, iş yapış modelimizin merkezine konumlandırıyoruz. Tesis içerisinde insan sayısının minimum olduğu ve daha çok teknolojinin odak noktada bulunduğu modellerle ilerliyoruz. Üstün servis kalitesi, teknolojiyi en iyi şekilde kullanarak yüksek bir müşteri deneyimi oluşturmak üzerine bir kurum kültürü oluşturmaya gayret ediyoruz.



FUZUL TASARRUF FİNANSMAN AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI EYÜP AKBAL, *GENTLEMAN*'A KAPAK OLDU

32 YILLIK GEÇMİŞİYLE TASARRUF FİNANSIN UZMAN MARKASI "FUZUL"

Fuzul; 32 yıldır ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmak isteyenlere finans kaynağı sunan güçlü bir marka. Tasarruf finansman alanında yürüttüğü çalışmalarla bilinen Fuzul, pek çok kişinin ev ve araç hayalinin gerçekleşmesinde önemli bir role sahip. Biz de 2024'ün ilk sayısında Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal ile bir araya gelerek hem tasarrufun önemini hem alternatif bir finansman yöntemi olan tasarruf finansman sistemini hem de Akbal'ın hobilerini konuştuk.



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

Tasarrufun artması ve yastık altı birikimlerin ekonomiye kazandırılması Türkiye ekonomisinin büyümesi için önem arz eden başlıklardan biri. Biz de Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal ile bir araya gelerek tasarrufun önemi, Fuzul'ün tasarruf finansman alandaki faaliyetleri ve Akbal'ın hobileri üstüne keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

Tasarruf finansman sektörünün öncü firması olarak Türkiye'nin tasarruf oranları ile ilgili neler söylersiniz?

Yapılan araştırmalar, Türkiye'de tasarruf oranının yüzde 20,5 olduğunu gösteriyor. Tasarrufu olanların en çok tercih ettiği yatırım aracı ise yastık altı altın ve nakit olarak karşımıza çıkıyor. Tasarruf oranlarının artırılması ve özellikle de yastık altı birikimlerin ekonomiye kazandırılması ülke ekonomisinin büyümesi için oldukça önemli. Fuzul olarak bizim faaliyet gösterdiğimiz tasarruf finansman sektörü de tamamıyla tasarrufu teşvik ederek kişilerin ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olmasına olanak sağlayan bir konumda bulunuyor.

Ülke ekonomisi için tasarrufun önemi çok büyük. Bu konuda sizin de yorumlarınızı dinlemek isteriz.

Öncelikle toplumun tabanına tasarruf bilincinin yaygınlaştırılması gerektiği kanaatindeyim. Biliyoruz ki bireysel tasarruflar toplumsal tasarrufu artırır, bu da ülke ekonomisini kalkındırır. Tabii bu da oluşturacağı domino etkisiyle o ülkenin uluslararası arenadaki finansal gücüne katkı sağlar.

Fuzul'ün sistemini alternatif bir model olarak okumak mümkün. Peki, sisteminizin işleyişini özetlemenizi istesek neler söylersiniz?

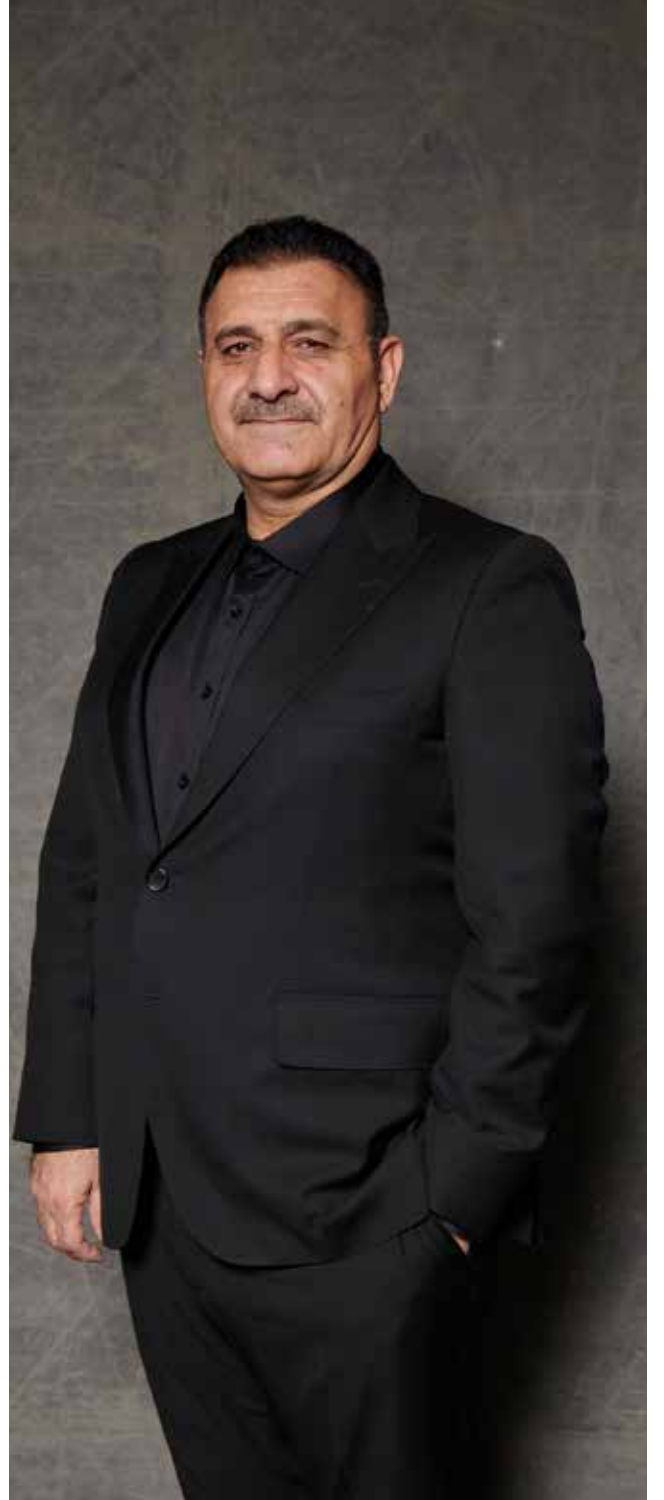
Fuzul olarak biz, 32 yıldır herkesin ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olabilmesi için finans kaynağı sunuyoruz. Sistemimizde kişiler, ekonomik güçleri ölçüsünde bir araya gelip birikimlerini birleştiriyorlar. Elde edilen finansmanla birlikte ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olabiliyorlar. Her ay binlerce kişinin ev ve araç sahibi olmasına imkân sunuyoruz.

2024'ün ilk sayısı olmasına istinaden yeni yıla dair şirket hedeflerinizden bahsetmenizi istesek neler söylersiniz?

Kurulduğumuz günden bu yana yani 30 yılı aşkın bir süredir kişilerin ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olması adına herkesin bütçesine uygun kampanyalar gerçekleştirdiğimiz gibi 2024'te de bu şekilde yolumuza devam ediyor olacağız. Diğer yandan şubeleşme faaliyetlerimizi arttırarak hem daha çok kişinin Fuzul'e ulaşarak ev, araç ya da çatılı iş yeri ihtiyacına finansman bulmasını sağlayacak hem de istihdama katkı sunmayı sürdüreceğiz.

Biraz da iş dışına çıkarsak, boş zamanlarınızda neler yapmaktan keyif alırsınız?

Günlük rutinlerim var. Kendime boş vakit oluşturmaya çalışıyorum. Erken uyuyup erken uyanmayı tercih ederim. Mesela pandemiden bu yana her gün mutlaka Kur'an-ı Kerim okurum, diğer yandan kitap okumayı da severim. Her gün en az 15 dakika okurum, tarih kitaplarına ilgim olduğunu da söylemeliyim.



Fuzul olarak biz, 32 yıldır herkesin ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olabilmesi için finans kaynağı sunuyoruz



Hangi konulara ilgilisiniz?

İnsan psikolojisi ve sosyoloji gibi konulara ilgi duyuyorum. Seyahat etmeyi çok severim. Ayrıca gittiğim yerlerin kültürleri yapısını gözlemlemekten ve deneyimlemekten keyif alırım. Dünya gündemini ve teknolojiyi yakından takip ederim. Yeni çıkan teknoloji cihazlarını ve uygulamalarını deneyimleyip hayatıma entegre ederim. Öğrenerek, yeni bilgiler edinecek hep bir adım önde olmak benim için çok önemli. Dolayısıyla ben de bu noktada kendimi her geçen gün geliştirmeye devam ediyorum.

Seyahat etmeyi çok sevdiğinizi ifade ettiniz, nereleri gezmekten hoşlanırsınız?

Kış insanı değilim, bu nedenle genellikle sıcak ülkeleri tercih ediyorum. Afrika, Asya, Güney Amerika, Amerika ve Avrupa olmak üzere dünyanın her yerini ziyaret ettiğimi söyleyebilirim. Şu ana kadar 86 ülke gezdim. En son Arjantin ile Antartika'ya gittim. Yakın zamanda New York seyahatim de olacak.

Bu seyahatler arasında en keyif aldıklarınız hangileriydi? Birkaç örnek verir misiniz?

Seyahatlerim arasında en keyif aldığım NASA'ya gidişimdi. Uyduya canlı olarak bağlandım. Tayvan seyahatim de benim için ilginçti. Küçük bir ülke olmasına rağmen orada 11 tek-nokent gördüm ve etkilendim. Bana 15 yıl sonrası için planladıkları ürünleri gösterdiler. Bunlardan biri de katlanabilir telefon teknolojileriydi. Düşünün 15 sene evvelinden bahsediyorum. Şimdi hayatımıza girdi. Seyahatlerimin bana vizyoner bir bakış açısı kazandırdığını düşünüyorum ve buna sahip olduğum için de kendimi şanslı hissediyorum.

Peki, ailenizle nasıl tatil rotaları oluşturursunuz?

Ailem de benim gibi gezmeyi ve seyahat etmeyi çok sever. Çocuklar için her yıl sömestr tatilinde mutlaka bir ülke belirleriz ve oraya gidip iyi bir tatil rotası planlarız.

Sevdiğiniz markalar var mıdır? Mesela alışverişlerinizi kendiniz mi yaparsınız yoksa eşiniz size yardımcı olur mu?

Alışverişi çok severim ve kendim yapmayı tercih ederim. Özellikle ayakkabıda belli markaların dışına çıkmam, kıyafetlerim ise genelde özel dikim oluyor.

Spor yapar mısınız?

Günlük rutinlerim arasında yürüyüş yapmak da var, her gün 10 bin adım hedefimi tamamlamaya çalışırım.

Sivil toplum kuruluşlarıyla iletişiminiz nasıl? Üyesi olduğunuz STK'lar var mı?

20'ye yakın sivil toplum kuruluşunun yönetiminde ve istişare kuruluşlarında görev alıyorum. Hâlihazırda aktif olarak sivil toplum kuruluşları arasında yer almayı seviyorum. Örneğin; İslam Dünyası Sivil Toplum Kuruluşları Birliği'nde Genel Sekreter, Finansal Kurumlar Birliği'nde Tasarruf Finansman Şirketleri Sektör Kurulu Başkanlığı görevlerim bulunuyor. Aynı zamanda Türkiye Gönüllü Teşekküller Vakfı, Konyalı Sanayici ve İşadamları Derneği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu ve Türk Amerikan İş Adamları Derneği gibi çeşitli STK'larda da aktif olarak görev alıyorum. İş dünyasını bir çatı altında toplayan sivil toplum kuruluşlarının yanı sıra seyahat etmeyi seven biri olarak Türkiye Gezginler Derneği'ne de üyeyim.

(Röportaj Gentleman Dergisi'nin Ocak 2024 sayısında yayınlanmıştır)



FUZUL TOPRAKTAN'IN ISPARTAKULE PROJESİ'NİN %70'İ, 2 SAATTE SATILDI

Fuzul Topraktan'ın yeni projesi Ispartakule'nin 332 konutluk arsa payının satışa sunulduğu lansman toplantısı yatırımcıların yoğun ilgisiyle gerçekleştirildi



Fuzul Holding'in gayrimenkul sektörüne kazandırdığı markası Fuzul Topraktan, "Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi" ile önce arsa sonra ev sahibi yapıyor. Fuzul Topraktan'ın yeni projesi Ispartakule'nin 332 konutluk arsa payının satışa sunulduğu lansman toplantısı yatırımcıların yoğun ilgisiyle gerçekleştirildi. Projenin yüzde 70'i, iki saatte satıldı.

Fuzul Holding'in en genç iştiraklerinden biri olan Fuzul Topraktan, "Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi"yle Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek konut imarlı arsalarla topraktan yatırım yapma imkânı sağlıyor. Yeni projesi Ispartakule'nin 25 Kasım 2023 tarihinde lansmanını gerçekleştiren Fuzul Topraktan hem arsa hem de konut yatırımı olarak yatırımcısına yüksek kazanç sağlayacak bir fırsat sunuyor.

İstanbul'un son yıllarda değer kazanan bölgelerinden biri olan Ispartakule'de yer alan projede arsa payı 890 bin TL'den başlayan fiyatlarla satışa sunuldu. Yalnızca 332 konutluk arsa payı-

nın satışına açıldığı Ispartakule projesi, yatırımcılar tarafından yoğun ilgi gördü. Projenin yüzde 70'i, iki saatte satıldı.

İnşaat Maliyetini Karşılıyarak Konut Sahibi Olmak Mümkün

İnşaatın başlamasının ardından 1+1, 2+1 ve 3+1 seçeneklerden oluşacak projede, tam donanımlı site yaşamına uygun fiyatlarla ulaşabilmek mümkün. Yatırımcılar, Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi'nin ilk adımı olan arsa yatırımını yapmalarının ardından bu değerli bölgede inşaat maliyetini karşılayarak da konut sahibi olabilecek.

Türkiye'de konut alımını erişilebilir kılmayı hedeflediklerine dikkat çeken Fuzul Topraktan Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal, "Ülkemizde konut fiyatlarında yaşanan artış nedeniyle son dönemde vatandaşlarımızın konut ediniminin oldukça zorlaştığını sektörünün bir temsilcisi olarak yakından biliyoruz. Fuzul Topraktan şirketimizle de ev hayali kuranlara alternatif bir çözüm



sunmak istedik. Anadolu'da insanlar önce evinin toprağını alırdı daha sonra ise inşaatına başlardı. Bu yöntemi ülkemizde nasıl daha iyi geliştirebileceğimizi düşünerek, İngiltere başta olmak üzere dünyada birçok konut geliştiricilerinin çalışmalarını inceledik. Edindiğimiz bilgileri harmanlayarak 30 yılı aşkın gayrimenkul sektörü tecrübemizden aldığımız güven ve bilgi birikimiyle Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi'ni hayata geçirdik. Bu sistem ile orta ve dar gelirli vatandaşlarımıza, kolaylıkla sahip olabilecekleri ve her geçen gün değer kazandıran bir yatırım fırsatı sunduk. Henüz yolun başında olsak da sektörün dinamiklerini çok iyi biliyor ve yatırımcıların ihtiyacını analiz edebiliyoruz. Bu alandaki tecrübemizin çok kıymetli olduğunu düşünüyorum. Bugün gördüğümüz yoğun ilginin de bu konuda doğru yolda ilerlediğimiz en büyük göstergesi olduğunu düşünüyorum.” dedi.

Yatırım Yapmayı ve Üretmeyi DNA'mıza Kazımış Bir Şirketiz

Arsa projelerinde özellikle ülkemizde yatırım değeri ve gelişme potansiyeli en fazla olan yerlere öncelik verdiklerini belirten Akbal, “İlk etapta Marmara bölgesinde yoğunlaşmayı planlıyoruz. Şu sıralar Ispartakule gibi yatırım potansiyeli yüksek bölgeler ile yakından ilgileniyoruz. İlerleyen zamanda ise tüm Türkiye’de projeler gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. 30 yılı aşkın bir süredir yatırım yapmayı, üretmeyi adeta DNA’sına kazımış bir şirket olarak ülkemize, faaliyet gösterdiğimiz bölgeye ve yatırımcılarımıza değer kazandırma misyonuyla çalışmaya devam edeceğiz.” şeklinde konuştu.

Fuzul Topraktan Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal: “30 yılı aşkın bir süredir yatırım yapmayı, üretmeyi adeta DNA’sına kazımış bir şirket olarak ülkemize, faaliyet gösterdiğimiz bölgeye ve yatırımcılarımıza değer kazandırma misyonuyla çalışmaya devam edeceğiz”

36 Ay İçinde Daireler Teslim Edilecek

Ispartakule projesinin, inşaatının sözleşme tarihinden itibaren 12 ay sonra başlaması planlanıyor. Daire seçeneklerinden yararlanmak isteyenler için ise inşaat maliyeti için peşin veya taksitler hâlinde ödeme imkânı sunuluyor. Dairelerin teslimi ise inşaatın başlamasının ardından 36 ay içerisinde yapılacak.

Ulaşım Hatlarına Yakınlığıyla Hayatı Kolaylaştıracak

Başakşehir Çam ve Sakura Şehir Hastanesi, Atatürk Olimpiyat Stadyumu, Kanuni Sultan Süleyman Eğitim ve Araştırma Hastanesi, 300 metre mesafede bulunan metro istasyonu, Tem Otoyolu, İstinye Üniversite Hastanesi’ne de yakınlığı ile ulaşımı kolaylığı sağlıyor.

FUZUL, KONYA İL TANITIM GÜNLERİNDE YERİNİ ALDI

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul; Konya İl Tanıtım Günlerindeki standında Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat'ı, İstanbul Valisi Davut Gül'ü ve Konya Valisi Vahdettin Özkan'ı ağırladı



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ
Yönetim Kurulu Üyesi
Furkan Akbal

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ
Yönetim Kurulu Başkanı
Eyüp Akbal

T.C. Ticaret Bakanı
Prof. Dr. Ömer Bolat

Fuzul, 23-26 Kasım 2023 tarihleri arasında Konyalı Sanayici ve İş İnsanları Federasyonu ile Konyalı Sanayici ve İş Adamları Derneği tarafından gerçekleştirilen Konya İl Tanıtım Günlerine katıldı. Atatürk Havalimanı'nda düzenlenen etkinliğe; Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, İstanbul Valisi Davut Gül, Konya Valisi Vahdettin Özkan, KONSİFED ve KONSİAD Genel Başkanı Kemal Çelik'in yanı sıra çeşitli sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri ile pek çok davetli katıldı. Dört gün süren organizasyon, Konyalı iş, sanat ve siyaset dünyasını İstanbul'da bir araya getirdi.

Fuzul'ün Standı, Yoğun İlgi Gördü

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat'ı, İstanbul Valisi Davut Gül'ü ve Konya Valisi Konya Valisi Vahdettin Özkan'ı ağırlayan Fuzul'ün standı, büyük ilgi gördü. Bugüne kadar yüz binlerce insanın ev, araç ve çatılı iş yeri ihtiyacına finansman sağlayan Fuzul, standında ziyaretçilere Dayanışma Ekonomisi ile ilgili bilgi verdi.

Konyamızın Tanıtımına Katkı Sunacak Etkinliklerde Olmaya Çalışıyoruz

Konya Tanıtım Günlerinin sona ermesinin hemen akabinde etkinlikle ilgili görüşlerini paylaşan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ

Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "İstanbul'da hemşehrilerimizle bir araya gelmenin mutluluğunu yaşadığımı belirtmek isterim. Bu gibi organizasyonların, Konyamızın tarihi ve kültürel zenginliklerinin yanı sıra yerel ürün ve lezzetlerinin tanıtımı noktasında da önemli olduğu kanaatindeyim. Konyamızın kültürünün İstanbul'a taşınmasına vesile olacak tüm etkinlikleri önemsiyor ve mutlaka yer almaya gayret ediyorum. Kültürel bağlarımızı gelecek kuşaklara taşımak adına da gayret gösterdiğimizi belirtmek isterim. Konyamızın tanıtımı ya da gelişimine katkı sunacak her etkinlikte olmaya çalışıyorum." ifadelerini kullandı.

Konya'da 4 Şubemiz Var

30 yılı aşkın bir süredir kişilere ev, araç ve çatılı iş yeri finansmanı sağlayan Fuzul'ün Konya'da dört şubesi olduğuna da dikkat çeken Akbal, sözlerine şu ifadelerle son verdi: "Türkiye'nin dört bir yanındaki tüm Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarına hizmet veriyor ve 81 ilde ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olabilmeleri noktasında onlara finansman sağlıyoruz. Konya'da Arena, Karatay, Meram ve Selçuklu olmak üzere dört şubemiz var. Hemşehrilerimiz, şubelerimizi ziyaret ederek kendi bütçelerine uygun ödeme koşulları ve taksit sayısı ile hangi şehirdeki şubede kayıt açtırdıkları fark etmeksizin Türkiye'nin dört bir yanında konut, araç ya da iş yeri alabilme imkânına sahip olabilirler."

FUZUL VENTURES İLK KEZ TIW 2023'TE SAHNEDE!

Fuzul Holding'in girişimciliği ve inovasyonu destekleyen yeni markası Fuzul Ventures, TİM'in 23-25 Kasım 2023 tarihleri arasında Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen TIW 2023 etkinliğinde yerini aldı



inovasyon ile girişimciliği merkeze alan ve vizyoner projeleri desteklemek üzere yola çıkan Fuzul Ventures'in katıldığı ilk etkinlik, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından bu sene 10'uncusu düzenlenen Türkiye Innovation Week (TIW) oldu. Haliç Kongre Merkezi'nde hem Türkiye'den hem de dünyadan inovasyona yön veren isimleri buluşturan TIW'de Fuzul Ventures, 23-25 Kasım tarihleri arasında G4 No'lu standında ziyaretçilerini ağırladı.

Fuzul Ventures Vizyoner Girişimcilik Faaliyetlerine Destek Vermek Maksadıyla Yola Çıktı

TIW 2023 ile ilgili değerlendirmede bulunan Fuzul Ventures Yönetim Kurulu Başkanı Furkan Akbal, sözlerine böyle bir etkinliğe katılmış olmaktan dolayı duyduğu memnuniyeti dile getirerek başladı. Furkan Akbal, "Girişimciliğin ülke ekonomilerinin büyümesinde hatırı sayılır bir güç olması global arenada da kabul görmüş bir gerçek. Girişimciliği, ülkelerin dünyada söz sahibi olabilmeleri hususunda da güçlü bir argüman olarak değerlendiriyorum. Fuzul Ventures ile biz de vizyoner ve potansiyel barındıran girişimcilik faaliyetlerine destek vermek maksadıyla yola çıktık. Fintech, proptech, gaming ve martech alanlarındaki girişimlere yatırım yapmak istiyoruz. Buradaki amacımız hem Fuzul Holding olarak faaliyet gösterdiğimiz alanlara hem de potansiyeline inandığımız alanlara eğilmek... Öyle ki destek vererek gelişimine katkı sunduğumuz ve büyü-

mesine zemin hazırladığımız girişimlerin bir süre sonra müşterisi olmayı da arzu ediyoruz. Yatırım yaptığımız girişimleri, kendi firmalarımızın istifadesine sunduğumuzda rekabette de ön plana çıkacağımızı ve fark oluşturacağımızı düşünüyoruz. Gerçekleştireceğimiz yatırımlarla, geleceğin lider şirketlerinin temelini bugünden atacağız ve burada amacımız yalnızca onlara finansal destek sağlamak da değil. Fuzul Ventures olarak girişimcilere tecrübe aktarımı yapıyor olmamızın yanı sıra onlara yeni bağlantılar da kazandırmayı arzuluyoruz. Dolayısıyla bugün burada, böyle bir organizasyonun paydaşı olarak yer almak bizim için çok kıymetli." ifadelerini kullandı.



ÜMİT BOZKURT, AKVA SİGORTA'YA GENEL MÜDÜR OLARAK ATANDI



Fuzul Holding iştiraklerinden Fuzul GYO'nun Satış ve Pazarlama Direktörü olarak görev yapan Ümit Bozkurt, Akva Sigorta'ya Genel Müdür olarak atandı. Ümit Bozkurt, 16 Ağustos 1964 yılında Adapazarı'nda dünyaya geldi. Adapazarı Ticaret Lisesi'ni bitirdi. 1987 yılında Anadolu Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. İş hayatına 1990 yılında Sabah Pazarlama Anonim Şirketi'nde başladı ve Satış Müdürü olarak 2003 yılında buradaki görevinden ayrıldı. 2003 yılında Fuzul GYO'da Satış ve Pazarlama Müdürü olarak çalışmaya başlayan Bozkurt, 2023 itibarıyla da Fuzul GYO'da Satış ve Pazarlama Direktörü olarak görevini devam ettirdi. 2024 yılında ise Fuzul Holding şirketlerinden Akva Sigorta'da Genel Müdürü olarak göreve başladı.

HÜSEYİN YERÇOK, FZLPLUS'A GENEL MÜDÜR OLARAK ATANDI

Fuzul Holding iştiraklerinden FZLPLUS Müşteri İletişim Merkezi'nin Genel Müdürü, Hüseyin Yerçok oldu. 1988 yılında İstanbul'da dünyaya gelen Hüseyin Yerçok, Halkla İlişkiler Bölümü'nden mezun oldu. Sistem mühendisliği eğitimi alırken diğer yandan da müşteri iletişim merkezinde müşteri temsilcisi olarak çalışmaya başladı. Çağrı merkezi sistemlerinden performans yönetimine, bilgi teknolojilerinden üst düzey yöneticilik eğitimine kadar pek çok konuda eğitim aldı. Türksat Uydu ve Haberleşme ardından da Türk Telekom'da (Asisstt) operasyon, kalite, raporlama, insan kaynakları ve bilgi teknolojileri süreçlerinde görevler yaptı. Mart 2015 yılı itibarıyla Fuzul Holding'in Start-up Müşteri Hizmetleri projesinde yer aldı. Dokuz yıldır Fuzul Holding bünyesinde yöneticilik yapan Yerçok, 2023'ün Haziran ayı itibarıyla FZLPLUS Genel Müdürü olarak göreve başladı.



RUBİKPARA'NIN YENİ GENEL MÜDÜRÜ İSMAİL SEVİNÇ OLDU



Fuzul Holding'in elektronik para ve ödeme teknolojileri alanında faaliyet gösteren şirketi Rubikpara'nın yeni Genel Müdürü İsmail Sevinç oldu. İsmail Sevinç, 1982 yılında İstanbul'da doğdu. Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden mezun oldu. Çalışma hayatına, Metis bünyesinde Microsoft ve HP operasyonlarında görev alarak adım attı. Bir süre aile şirketlerinde ticaretle uğraşmasının ve e-ticaret alanındaki girişimlerinin ardından telekomünikasyon sektörüne geçiş yaptı ve Teknotel'de görev aldı. Bir dönem Multinet İpara'da satış direktörlüğü görevinde bulundu, akabinde PayTR'in İstanbul ofisinin kuruluşunda yer aldı ve orada üç yıl Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlendi. Bir dönem de Sipay'de Genel Müdür Yardımcılığı yapan Sevinç, 2023 yılı Kasım ayı itibarıyla Rubikpara'nın Genel Müdürü oldu.

HAKAN ZİĞ, AKVA SİGORTA GENEL MÜDÜR YARDIMCILIĞI GÖREVİNE TERFİ ETTİ

Fuzul Holding iştiraklerinden Akva Sigorta Direktörü Hakan Zığ, Genel Müdür Yardımcılığına terfi etti. 1970 yılında dünyaya gelen Hakan Zığ, 1991'de İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden mezun oldu. Aynı yıl sigorta sektöründe Oyak Sigorta'da Muhasebe ve Finansman Bölümü'nde iş hayatına atıldı. Askerlik görevinin ardından Axa Oyak Hayat Sigorta'da Acenteler Satış Uzmanı olarak görevine devam etti. Sonrasında sırasıyla; Toprak Sigorta'da Acenteler Satış Müdür Yardımcısı, Axa Sigorta'da Banka ve Finansal Kurumlar Satış Müdür Yardımcısı, Oyakbank'da (ING Bank) Sigorta, BES, Western Union ve Yatırım Fonları satışından sorumlu olarak Bilanço Dışı Ürünler Satış Müdürü görevini yürüttü. ING Emeklilik'teki Danışmanlık görevini takiben Akbank'ta Bankasürans Bölümü Tüzel Müdürü olarak görev aldı. Son olarak yine Sabancı Grubu'nda AK Finansal Kiralama Sigorta Bölüm Müdürlüğü görevini yürüttü. Ekim 2021'te Fuzul Holding bünyesindeki Akva Sigorta'da Direktör görevine getirilen Zığ, Ocak 2024 itibarıyla da Genel Müdür Yardımcılığına terfi etti.



FUZUL, AJANSLARIYLA BİR ARAYA GELDİ



Fuzul, 2023 yılını değerlendirmek ve 2024 stratejisini görüşmek üzere ajanslarıyla kahvaltıda buluştu. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ'nin Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, Genel Müdürü Sait Aytaç, Pazarlama ve Marka İletişim Müdürü Burak Salman ve ekibi ile Fuzul'ün kreatif ajansı Alamet Holistic, sosyal medya

ajansı Krombera, dijital ajansı Media Store, medya satın alma ajansı Media Glory ve PR ajansı Optimist ekipleri bir araya geldi. Kahvaltıda, ajanslar 2023 yılında gerçekleştirdikleri çalışmalar ve 2024 planlarını kapsayan sunumlarını gerçekleştirdiler.

FUZUL, İZMİR ÇİĞLİ ŞUBESİ FAALİYETE BAŞLADI

Tasarruf finansman sektörünün öncü firması Fuzul, şube ağını genişletmeye devam ediyor. Türkiye genelinde 61 noktada 110 şubesiyle faaliyet gösteren Fuzul'ün, 2024 yılında açmayı planladığı 15 yeni şubenin ilki İzmir Çiğli oldu. Çiğli'nin faaliyete geçmesiyle Fuzul'ün İzmir'de bulunan şube sayısı da dörde çıktı. Çiğli Şube Müdürü olarak da Havva Yıldırımprınar göreve başladı. Kurulduğu 1992 yılından bu yana kişilerin faiz ve kredi yüküne katlanmadan kendi bütçelerine uygun ödeme koşullarıyla ev, araç ve çatı işi sahibi olmasına imkân sağlayan Fuzul, açılışını gerçekleştirdiği her şube ile istihdama katkı sunmaya devam ediyor.

Adres: Köyiçi Mahallesi, Anadolu Caddesi,
No: 800 Çiğli İzmir
Telefon: 0232 329 25



FUZUL, GÜNEŞİ BEKLERKEN SİMİTÇİ FİLMİNE SPONSOR OLDU

30 yılı aşkın bir süredir tasarruf finansman sektöründe faaliyetlerini sürdüren Fuzul, spordan sanata kadar pek çok alana verdiği desteğe devam ediyor. Fuzul, geçen aylarda vizyona giren *Güneşi Beklerken Simitçi* filminin sponsorlarından biri oldu. Gerçek bir yaşam öyküsünden esinlenen film, hayatını simit satarak kazanan Zeynel'in 12 Eylül'de yaşanan darbe günü haksız yere tutuklanmasını ve sonrasında yaşananları konu ediniyor. *Güneşi Beklerken Simitçi*'nin yönetmen koltuğunda ise Serkan Özarslan oturuyor.



EYÜP AKBAL, NEW YORK'TA "İŞ VE TİCARET ZİRVESİ"NE KATILDI

Anadolu Aslanları İş Adamları Derneği'nin (ASKON) ABD Şubesi ASKON USA, Türk-Amerikan ticari ilişkilerinin gelişmesine katkıda bulunmak amacıyla iş ve ticaret zirvesi düzenledi. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal da etkinlikte yerini aldı



Anadolu Aslanları İş Adamları Derneği'nin ABD Şubesi ASKON USA tarafından düzenlenen ve Türk-Amerikan ticari ilişkilerinin gelişmesine katkıda bulunmayı amaçlayan İş ve Ticaret Zirvesi'nin ikincisi gerçekleştirildi. Aralarında Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Eyüp Akbal'ın da bulunduğu Amerika Birleşik Devletleri'nin farklı eyaletlerinden ve Türkiye'den gelen iş insanları, New York'taki Türkevinde buluştu. Binin üzerinde kişinin bir araya geldiği etkinlik yoğun katılıma sahne oldu. Etkinliğe; Ticaret Bakan Yardımcısı Mustafa Tuzcu, Türkiye'nin New York Başkonsolosu Reyhan Özgür, ASKON Genel Başkanı Orhan Aydın, ASKON USA Başkanı Ayhan Özmekik ve Paterson Belediye Başkanı Andre Sayegh ile Türk ve ABD'li iş insanları katıldı.

İş Adamlarını Desteklemek Arzusundayız

Ticaret Bakan Yardımcısı Mustafa Tuzcu konuşmasında Türkiye'nin üretim, ihracat ve istihdam mücadelesinin istiklal ve istikbal mücadelesi kadar önemli olduğuna dikkati çekti. Türk iş adamlarının ülke ve dünya ekonomisindeki başarısını, küresel ticaretteki yerini ve Türkiye'yi güçlendirmenin önemine dikkat çeken Tuzcu, "Türkiye'nin mal ve hizmetlerini dünyaya pazarlayan iş adamlarını devlet olarak her şekilde desteklemek arzusundayız." dedi.

ABD ile 100 Milyar Dolarlık Ticaret Hacı Hedefi Önemli

Türkiye'nin New York Başkonsolosu Reyhan Özgür de ASKON USA'nın çalışmalarının, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın belirlediği ABD ile 100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefine ulaşmak için mühim olduğunu kaydederek, ASKON USA'nın yapısının önemine dikkat çekti.





SÜREÇ ADIMLARI

1

Başvuru

Başvuru formunuz sisteme işlenerek Fuzul Ventures Yatırım Komitesi ile paylaşılır.

2

Değerlendirme

Girişim, Yatırım Komitesi tarafından incelenerek ön değerlendirme sürecine alınır.

3

Komite Sunumu

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

4

Onay

Beğenilen ve gelecek vadeden girişimler komite onayına sunulur.

5

Yatırım

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

REKORLAR, HEDİYELERLE TAÇLANDIRILDI

Fuzul, belirlediği 3 milyar ciro hedefine ulaşmasının ardından Genel Müdürlük çalışanları arasında gerçekleştirdiği çekilişe talihli 10 kişiye hediye takdimi gerçekleştirdi



Fuzul'ün Zincirlikuyu'da bulunan Genel Müdürlüğü, çalışanlar arasında gerçekleştirilen hediye çekilişine ev sahipliği yaptı. Fuzul'ün 3 milyarlık hedefine ulaşmasının ardından Genel Müdürlük çalışanları arasında gerçekleştirilen çekilişte 10 şanslı kişiye hediyeleri takdim edildi. Tasarruf finansman sektörünün şu zamana kadar yüz binlerce kişinin ev, araç ve çatılı sahibi olmasına vesile olan Fuzul'de bu sefer çekiliş Genel Müdürlük çalışanları arasında yapıldı. Çekilişle belirlenen 10 kişi; iPhone 14, iPad mini, Apple Watch SE, Apple Watch S9 ve AirPods 3. Nesil kulak gibi hediyelerin sahibi oldu. Bu çekiliş, Fuzul ailesinin yeni bir geleneğinin de başlangıcı oldu. Talihli çalışanlara hediyelerinin takdim edilmesinin ardından pasta kesildi. Fuzul Tasarruf Finansman Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, yaptığı açıklamada bir sonraki yıl cirodaki artış oranı ölçüsünde hediyelerde de artış olacağını müjdesini verdi.

Eyüp Akbal: "Bu Başarı Hepimizin"

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal yaptığı açıklamada, "Bugün burada hep birlikte imza attığımız bir başarıyı kutlamanın heyecanını yaşıyoruz. Heyecanımızı da hediyelerle taçlandırmak istedik. Bu başarı hepimizin... Bugün burada yeni bir geleneğe start verdik. Biz bu takım oyununu hep beraber oynuyoruz, bu şekilde yolumuza devam edecek, başarılarımızı da katlayacağız." ifadelerini kullandı.

Furkan Akbal: "Müşterilerimiz için Yaşadığımız Heyecanı, Bugün Birlikte Yaşıyoruz"

"Genel Müdürlüğü, sahası ve tüm Fuzul Holding iştirakleriyle biz büyük bir aileyiz." ifadesiyle sözlerine başlayan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Furkan Akbal, "Kampanya ve Ürün Geliştirme Müdürümüz Sayın Şenol Gezgiç'in hazırlamış olduğu kampanya dâhilinde bugün burada aramızdaki 10 şanslı kişiye hediye takdim edeceğiz. Çekiliş heyecanını bugüne kadar müşterilerimiz için yaşıyorduk. Şimdi ise aynı heyecanı birlikte yaşayalım istedik. İnşallah en çok isteyen talihli olur." şeklinde konuştu.

Sait Aytaç: "Biz İyi Bir Ekibiz"

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü Sait Aytaç da yaptığı konuşmada, "Ortaya koydukları gayret ve emekle, müthiş bir başarı elde etmemizi sağlayan saha ekibimizi ayrı tebrik etmek istiyorum. Başarı grafiğimizin artmasına sundukları katkı, özverili çalışmalarını ve çabalarıyla Fuzul'ün gücüne güç katan Genel Müdürlük'teki çalışma arkadaşlarımızı ayrı tebrik etmek istiyorum. Biz iyi bir ekibiz. Hem saha hem de Genel Müdürlük ekiplerimizle yakaladığımız sinerji, 2023'ü başarıyla taçlandırmamıza vesile oldu. Her bir çalışma arkadaşımıza kendi alanlarında gösterdikleri performansları için minnettarım. Bu gurur, bu başarı hepimizin..."



Her birinize teşekkür ediyorum, birlikte göğüsleyeceğimiz nice başarılar diliyorum. Genel Müdürlüğümüz ile sahamızın oluşturduğu sinerjiyle ile iyi bir kampanya dönemini geride bıraktık. Genel Müdürlük ekiplerinin de satışın en büyük destekçisi olduğunu belirtmek isterim. Evet, çok güçlü bir dönem geçirdik. Ancak belki de 2024 yılında bu rakamlar, bizim için çok minik rakamlar olarak tarihte yerini alacak.” dedi.

Fuzul'ün Hedefi: 100.000 Yeni Müşteri

Fuzul'ün 2024 yılında 100.000 yeni müşteri hedefi olduğunu da vurgulayan Aytaç, “Yeni yılda 100.000 yeni müşteriyi Fuzul'e dolaşısıyla da sektöre kazandırmaya yönelik bir hedefimiz bulunuyor. Bunu başardığımızda hem gelirimiz hem de marka değerimiz artacak. Hazırlayacağımız kampanyalarla bu hedefimizi realize etmiş olacağız. Bu ekip bunu başarabilecek yetkinlikte...” diye konuştu.

Şenol Gezgic: “Yakaladığımız Sinerji, 2023'ü Başarıyla Taçlandırmamıza Vesile Oldu”

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Kampanya ve Ürün Geliştirme Müdürü Şenol Gezgic ise şöyle konuştu: “Geçen yılın bu döneminde 1 milyarlık hedefimize ulaşmak adına var gücümüzle çalışmalarımızı sürdürüyorduk. Bugün ise sizlerle paylaşmak-tan gurur durduğumuz bir haberimiz var. Bizler, hep birlikte 3 milyarlık bir rekora imza attık. Rekoru hep birlikte göğüslediğimiz çalışma arkadaşlarımız iyi ki varsınız!”

Eyüp Akbal: “Biz bu takım oyununu hep beraber oynuyoruz, bu şekilde yolumuza devam edecek, başarılarımızı da katlayacağız”

FUZUL AİLESİNİN 10 TALİHLİ İSMİ

- Şerife Erdoğan - iPhone 14
- Muhammet Bülbül - iPad mini
- Ahmet Ayygün - Apple Watch S9
- Ahmet Gülbey - Apple Watch S9
- Kemal Özgün - Apple Watch SE
- Enise Yeşilyurt - Apple Watch SE
- Dilara Karaköz - Apple Watch SE
- Mehmet Aktaş - Apple AirPods3. Nesil
- Mustafa Ali Temiz - AirPods 3. Nesil
- Nimet Onur Kayra - AirPods 3. Nesil



FZLPLUS'IN 2024 HEDEFİ: **%200 BÜYÜME**

Teknolojik altyapısı ve uzman ekibiyle FZLPLUS, müşterilerine eksiksiz ve özelleştirilmiş bir iletişim deneyimi sunarak işletmelerin başarısına katkıda bulunuyor



FZLPLUS Genel Müdürü **Hüseyin YERÇOK**

Müşteri iletişim merkezleri (MİM), bir şirketin müşterileri ile etkileşimde bulunduğu ve çeşitli hizmetleri sağladığı önemli bir bileşendir. Bu merkezlerin şirketlere sağladığı pek çok faydası bulunuyor. Bunları detaylandırmam gerekirse şunları söyleyebilirim: Öncelikle söz konusu merkezler, müşterilerle etkileşimde bulunma ve onların sorunlarına çözüm bulma konusunda bir platform sağlıyor. Hızlı ve etkili müşteri hizmeti ise müşteri memnuniyetini yüksek ölçüde artırıyor. İyi bir müşteri iletişimi, markaya olan bağlılığında artmasına yol açıyor. Çünkü sorunları çözmek, doğru bilgi sağlamak ve olumlu bir deneyim sunmak, müşterilerin marka sadakatini güçlendiriyor. MİM'ler, müşteri taleplerini ele almanın yanı sıra satış ve satış sonrası hizmetleri sağlama konusunda da önemli bir rol üstleniyor. Satış sürecinde müşteriye rehberlik etmek ve satış sonrası hizmet sunmak, müşterinin şirketle olan ilişkisini kuvvetlendiriyor ve tekrarlayan satışlar oluşturuyor, farkı bir şekilde ifade etmek gerekirse gelir artışı sağlıyor. Diğer yandan bu merkezler, müşteri geri bildirimlerini toplamak adına da önemli bir kanal olarak karşımıza çıkıyor.

Öyle ki bu geri bildirimlerin; ürün ve hizmetleri geliştirmek, müşteri deneyimini iyileştirmek ve şirket stratejilerini şekillendirmek için stratejik bir önemi bulunuyor. Ayrıca iyi tasarlanmış bir MİM, müşteri sorunlarını hızlı bir şekilde çözebiliyor ve onların taleplerini etkili bir şekilde yönlendirebiliyor. Bu da şirketin operasyonel verimliliğini önemli ölçüde artırıyor. Müşteri iletişim merkezleri, müşteri temsilcilerini eğitmek ve geliştirmek için de bir platform sağlıyor. İyi eğitilmiş çalışanlar, müşterilere daha etkili ve profesyonel bir şekilde hizmet veriyor ve etkili bir müşteri deneyimi yaşanmasına yol açıyor. Öte yandan kaliteli müşteri hizmeti, şirketin rekabet avantajını da önemli ölçüde artırıyor. Olumlu bir müşteri deneyimi yaşadıklarında ve sorunları hızlı bir şekilde çözüldüğünde müşteriler, zihinlerinde o şirketi rakiplerine nazaran farklı bir yerde konumlandırıyor.

Özetlemek gerekirse müşteri iletişim merkezleri, şirketler için müşteri memnuniyetini artırmak, marka sadakatini güçlendirmek, satışları teşvik etmek ve rekabet avantajı

sağlamak gibi bir dizi fayda sunuyor. Bu kapsam doğrultusunda 2015'te Fuzul Holding Müşteri İletişim Merkezi olarak faaliyetine başlayan, yaptığı katma değerli işler sonucunda 2023 yılı itibarıyla Fuzul Holding iştiraki olarak kendi tüzel kimliğine kavuşan FZLPLUS uçtan uca hizmet anlayışı ile faaliyetlerine hızla devam ediyor.

FZLPLUS, İş Ortaklarına Katma Değer Sağladı

FZLPLUS, 2023 yılı itibarıyla müşteri hizmetleri, satış sonrası hizmetler, tele satış hizmeti, randevu hizmetleri, bankacılık hizmeti, yabancı dil desteği kalite ve eğitim hizmetleri, raporlama hizmetleri ve danışmanlık hizmetleri alanlarında faaliyetlerini sürdürüyor.

Bahsi geçen hizmetler çerçevesinde iş birliği yaptığımız altı farklı projemizle 1 milyonun üzerinde sesli iletişim, 50 milyonun üzerinde yazılı iletişim ile iş ortaklarımızın gelir artışına diğer yandan düşük maliyet sunarak da kârlılıklarına ciddi manada katkı sunduk. Tele satış operasyonlarında hizmet verdiğimiz iş ortaklarımızın mevcut satışlarında yüzde 100'ün üzerinde artış oluşturarak yüksek katma değerli çıktılar ürettik. Konaklama sektöründe hizmet verdiğimiz iş ortaklarımıza düşük maliyetler ile yabancı dil hizmeti sunarak check-in, check-out, rezervasyon işlemleri ve misafir ilişkileri konusunda yüksek kalitede ve memnuniyet dönüşleri oluşturulan bir hizmet sağladık. Dijital para sektöründe faaliyet yürüten iş ortağımızın tüm müşteri hizmetleri süreçlerini yüksek müşteri memnuniyeti ve kesintisiz hizmet anlayışı ile kurgulayarak yüksek katma değer ürettik. Tasarruf finansman sektöründe faaliyet gösteren iş ortağımıza randevu, müşteri hizmetleri, satış sonrası hizmetler, kalite aramaları, anket aramaları, geri bildirim ve şikâyet yönetimi alanlarında hizmet vererek kuruma katma değer sağladık. Aynı zamanda bulunduğu sektörde Türkiye'de müşteri memnuniyeti kapsamında en kabul gören ölçümlene platformunda sektörün en iyisi rozetini almasını sağladık.

MÜŞTERİ İLETİŞİM MERKEZLERİNİN ŞİRKETLERE SAĞLADIĞI FAYDALAR



- Müşteri memnuniyetini artırma
- Operasyonel verimliliği artırma
- Marka sadakati
- Çalışan eğitimi ve gelişimi
- Gelir artışı
- Rekabet avantajı sağlama
- Geri bildirim toplama

Mutlu ve Kazanan Müşteriler Oluşturmak İçin Durmadan Çalışacağız

FZLPLUS olarak 2024 yılı itibarıyla sahip olduğumuz tecrübe, nitelikli kadromuz ve güçlü referanslarımız ile günümüz dünyasında tüm sektörlerde olmazsa olmaz hâle gelen müşteri iletişim merkezi hizmetlerinde söz sahibi olacak bir konuma ulaşmayı hedefliyoruz. Diğer yandan 2024 yılı içerisinde yüzde 200'ün üzerinde büyüme hedefimiz ile hem daha çok markaya bu avantajları sağlamak hem de istihdama olan katkımızı arttırmak istiyoruz. Mutlu ve eğitimli çalışan kadromuz ile mutlu ve kazanan müşteriler oluşturmak için durmadan çalışmaya devam edeceğiz. FZLPLUS ile iş birliği yapmak isteyen tüm kurum ve kuruluşlar ile görüşmekten heyecan duyuyoruz.

FZLPLUS'IN HİZMET KAPSAMI



- Müşteri Hizmetleri
- Yabancı Dil Desteği
- Satış Sonrası Hizmetler
- Kalite ve Eğitim Hizmetleri
- Tele Satış Hizmeti
- Raporlama Hizmetleri
- Randevu Hizmetleri
- Danışmanlık Hizmetleri
- Bankacılık Hizmeti

Mutlu ve eğitimli çalışan kadromuz ile mutlu ve kazanan müşteriler oluşturmak için durmadan çalışmaya devam edeceğiz



RUBİKPARA'NIN 2024 HEDEFİ: SEKTÖRDEKİ İLK 5 ŞİRKETTEN BİRİ OLMAK

Rubikpara olarak uzun bir dönem teknolojiye yatırım yapmamız sayesinde, birçok hizmeti tek bir noktada barındırabilen, yeniliklere çok hızlı cevap veren ve bunları kesintisizce yapan bir marka olduğumuzu herkes bilsin istiyoruz



Rubikpara Genel Müdürü **İsmail SEVİNÇ**

Teknoloji günümüzde hızla geliyor, tabii ödeme teknolojileri de bundan nasibini alıyor. Ödeme kuruluşlarının teknolojileri sayesinde, tek tek bankaya gitmek ve evrak süreçleri ile uğraşmak yerine tek bir ödeme kuruluşu entegrasyonu yapılarak tüm bankalara işlem yapabilmeye kolaylığı geldi. E-ticaret ve online ödemelerin globalde olduğu gibi Türkiye’de de ivme kazandığı dönem ile birlikte farklı ödeme alma alternatifleri de ortaya çıktı. Bir link üzerinden uzaktan ödeme yapılabilirken günümüzde QR yani temassız ödeme var. Türkiye’ye baktığımızda bu sektörün mazisinin çok olduğunu görmüyoruz. Ancak pandeminin de büyük etkisiyle birlikte büyüyen, paydaşlarının ve rekabetin çok yükseldiği bir 2023 yılı yaşadık. Yaklaşık 15 yıldır Türkiye’de bu alanda hizmet veren bizler gibi fintech’ler var. Bahsi geçen şirketler arasında altyapısı güçlü olanlar ve teknoloji yatırımları yapanlar ön plana çıkıyor ve oyunun kurallarını yakında teknoloji yatırımları belirleyecek. Biz de Rubikpara olarak kendimizi 2024 yılının sonunda bu alandaki ilk beş firma arasında konumlamayı hedefliyoruz.

Peki, Rubikpara ile hangi işlemleri yapmak mümkün? Rubikpara ile gerçekleştirilecek işlemleri iki bacaklı değerlendirmekte fayda var. Bir tarafta KOBİ’lere özel hizmet verdiğimiz online ödeme çözümlerimiz, diğer yanda ise nihai tüketiciye sunduğumuz Rubik Cüzdanımız...

Güçlü İş Birliklerine İmza Atacağız

Sektörümüzde 80’nin üzerinde şirket ve yüzlerce iş ortağı var. İş birliklerini ve rekabetliliği de çok önemsiyoruz. Stratejik iş birlikleri ile doğru yerde doğru zamanda ve doğru bir ödeme kuruluşu olarak 2024 yılını adım adım sıkça söz ettireceğiz. Sanal pos, sunduğumuz teknolojinin ana bacağı. Ancak birlikte kullanıldığında çok daha katma değerli hizmet olabilecek üçüncü parti yazılımlar ve şirketler var. Elbette eş zamanlı olarak ürünlerimizi de doğru platformlar için tasarlıyoruz. Sosyal medya üzerinden ürün satanlara yönelik de bir ara yüz geliştirdik.



Perakendeci ya da toptancı fark etmeksizin mağaza sahiplerine fiziki pos uygulaması da sunacağız. Bayileri olan büyük yapıların da açık bankacılık, tek tıkla ödeme gönderebilme, sipariş yönetebilme, muhasebe ve ERP uygulamalarını kullanabildikleri ara yazılım ihtiyaçları oluyor. Şirketlerin normalde bu hizmetleri bir kurumdan satın alması, sonra da gidip bir ödeme kuruluşu ya da bankayla çalışması gerekiyor. Biz 2024'ün ilk çeyreğinde bunu yekûn hâlde sunacağız. Hedefimiz bahsi geçen kurumlarla güçlü iş birliklerine imza atabilmek, bunları çok ileriye taşıyabilmek ve 2024'te bu odağımızı dağıtmamak olacak. Ayrıca yapay zekâ sistemleri kullanarak KOBİ'lerin ödeme alışkanlıklarını tespit edip ona özel bir teklif hazırlayacağız.

Rubikpara'da Amacımız, Kullanıcılarımızın Güven ve Kolaylığı Birlikte Hissettiği Bir Model Kurgulayabilmek

Rubikpara'nın bir de dijital cüzdan servisi var. Bu servisimizi de çok uç noktaya taşımak, biraz öncü pozisyonunda kurgulamak istiyoruz. Cüzdanımız için doğru kitleye ulaşmak ve uygulamamızı kullanmasını sağlamayı arzu ediyoruz. Biz, aslında bunu bir sosyal sorumluluk projesi olarak da değerlendiriyoruz. Günümüzde Türkiye'de hâlâ daha kapıda ödeme oranları çok yüksek, diğer yandan kredi kartı kullanmak istemeyen hatta bankamatik kartı dahi olmayan kişiler var. Biz tam da bu kitleye hitap etmek istiyoruz. Ayrıca pek çok kişinin cep telefonlarında ortalama üç tane cüzdan uygulaması var, bizim istediğimiz oradaki altıncı uygulama olmak değil. Cüzdanımızda mağazalarda indirim uygulamasına başladık, bunu online taraf için de gerçekleştirme planımız var. Amacımız, kullanıcıların gerçekten bir avantaj yakalayabildiği ve kendini güvende hissettiği bir model kurgulayabilmek. Şunun da altını çizmek isterim ki Rubik Cüzdan ile iş yerleri; çalışanlarının yemek hak edişlerini, harcırahlarını ödeyebilir ya da çalışanlarına cashback verebilirler. İlerleyen süreçte Rubikpara ile yapılan alışverişlerden puan kazanmak ve bunu istediği yerde kullanma şansları olacak.

2024'e Dair Gerçekçi Hedefler Belirttik

Rubikpara, şu an tüm altyapısını mikro mimari servis üzerine geliştirdi. Sektörde bu tarzda çalışan birkaç kuruluştan biri olma yolunda ilerliyoruz. Mikro mimari servisin en büyük avantajı,

kesintisiz hizmeti destekliyor ve geliştirmelerin daha stabil yapılabilmesi... Böylelikle verdiğimiz hizmetler, daha iyi bir hâle geliyor ve kesintisizlik sağlanıyor. Rubikpara; artık daha hızlı, ürünlere daha çabuk adapte olabilen birçok ürünle sahada yer alacak. Diğer yandan "Rubik Cüzdan kullanıyorum ve tüm işlemlerimi buradan yapıyorum." cümlesi 2024 yılı için çok erken. Cüzdanı bazı özellikleriyle vazgeçilmez hâle getirmek üzerine çalışıyoruz. Gerçekçi hedefler üzerinden ilerliyoruz. Kullanıcı sayımızı, 100 binin üzerine çıkarmayı çok istiyoruz ve çalışmalarımızı bu minvalde sürdürüyoruz. Verdiğimiz bir hizmet, müşterinin vazgeçilmezi, alışkanlığı ve doğru tabiri ile kolayına gelen bir şekilde olmalı, biz bu mantalite üzerinden ilerliyoruz.

2024'teki hedefimiz sektörümüzdeki ilk 5 şirketten biri hâline gelmek olacak. Marka değerimizi yükseltmek adına, ciddi stratejik hamlelerde bulduk ve bunu çok daha iyi bir noktaya getirmek istiyoruz. Teknolojisi çok iyi, ödeme adı altındaki tüm ihtiyaçlara tümleşik hizmet verebilen, yeniliklere çok hızlı cevap veren bir marka olduğumuzu herkes bilsin istiyoruz. Rubikpara denildiğinde "Teknolojileri çok iyi." denmesini arzu ediyoruz. Başka bir ifadeyle Rubikpara'nın teknoloji farkını ortaya koymak istiyoruz. Kadrolaşmamızı ve pazarlama çalışmalarımızı da bu minvalde götürüyoruz. Birçok noktaya dokunmak, birçok hizmeti birçok kuruma verebilmek ana odağımızı oluşturuyor. Şunun da farkındayız, teknoloji de ekonomi de günbegün değişecek, sahaya çok çabuk cevap vermemiz gerekecek ve vereceğiz.

Rubikpara olarak kendimizi 2024 yılının sonunda faaliyet gösterdiğimiz sektördeki ilk beş firma arasında konumlamayı hedefliyoruz



FUZUL, E-REHİN SİSTEMİ İLE MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ SAĞLIYOR

Fuzul'ün, Türkiye Noterler Birliği ile akdetmiş olduğu "Araç Rehin İşlemlerinin Elektronik Ortamda Yapılmasına İlişkin Protokol" sayesinde noterde rehin tesisine gerek kalmıyor



Hukuk Müşaviri **Av. Burak BOZ**

Fuzul tarafından tasarruf sahiplerine kullanılan taşıt finansmanı karşılığında kalan borcu güvence altına almak amacıyla teminat olarak, borç ödendiğinde terkin edilmek koşuluyla, araç üzerine rehin tesis edilmektedir. Rehin tesis işlemi, son döneme kadar noter huzurunda gerçekleştiriliyordu. Söz konusu işlemin, noterde yapılıyor olması için de müşterinin ya da vekilinin noterde bizzat hazır bulunması ve yüksek miktarda harç ödemesi gerekiyordu. Bununla birlikte Fuzul'ün portföy yöneticileri de müşteri ile birlikte noterde hazır bulunuyordu. Bu da hem ciddi bir iş yükünü hem de zaman kaybını beraberinde getiriyordu.

Noterde Rehin Tesisine Gerek Kalmıyor

1 Aralık 2023 tarihi itibarıyla Fuzul'ün, Türkiye Noterler Birliği ile akdetmiş olduğu "Araç Rehin İşlemlerinin Elektronik Ortamda Yapılmasına İlişkin Protokol" sayesinde noterde rehin tesisine gerek kalmıyor. Aynı zamanda elektronik ortamda dakikalar içinde rehin Fuzul Hukuk Müşavirliği tarafından tesis edilebiliyor. Bahsi geçen protokol neticesinde Fuzul'ün Hukuk Müşavirliği ve Bilgi Teknoloji birimlerinin iş birliği ile e-rehin uygulaması ger-

çekleştirildi. E-rehin sistemi sayesinde Fuzul hem ciddi bir iş yükünden kurtulmuş hem de müşteri memnuniyeti açısından ciddi bir adım atmış oldu. Böylelikle Fuzul müşterileri, yüksek harç bedelleri ödemek zorunda kalmıyor. Makul bir rehin tesis ücreti ödeyen kişiler, maddi anlamda kazanç sağlıyor.

Ayrıca bu sistem sayesinde henüz ruhsatı hazırlanmamış sıfır kilometre araçlar üzerinde de motor ve şase numarası ile ön rehin tesis edilebiliyor. Araç ruhsatı hazırlandığında ise ön rehin şerhi kendiliğinden rehin şerhine dönüşüyor. Böylelikle sıfır kilometre araç tahsisatlarında yaşanan rehin tesis sıkıntısı ortadan kalkıyor. Tesis edilen rehin şerhleri de e-rehin sistemi üzerinden dakikalar içinde tarafımızca terkin edilebiliyor. Önceden ise noterde tesis edilen rehinler, noterin işleyiş inisiyatifinde günlere yayılan bir süreçte terkin ediliyordu. Şimdi ise borcu biten müşterimizin tarafımıza rehin terkin talebi ilettiği an sistem üzerinden rehin terkin işlemi sağlayabiliyoruz. Tahsisat yaptığımız üzerinde rehin bulunan araçların plaka değişikliği gibi durumlarına ilişkin muvafakatleri de sistem üzerinden aynı gün içerisinde yapılabiliyor.

FUZUL'Ü FUZUL YAPAN DEĞERLER: DÜRÜSTLÜK, GÜVEN VE SAMİMİYET

Güven, dürüstlük ve samimiyet üzerine inşa edilmiş bir yerde
25 yıl çalışmak çok da zor değil



Fuzul Holding İkrâm Görevlisi **Nusret CEYLAN**

Bir tanıdığımın vasıtasıyla bundan 25 yıl önce Fuzul bünyesine dahil oldum. O günden bu yana Yönetim Kurulu'ndan paydaşlarına, çalışanlarından müşterilerine kadar herkesi ailesinin bir ferdi olarak kabul eden Fuzul'ün aile üyelerinden biriyim. İş görüşmemi Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal ile gerçekleştirmiş, ikram görevlisi olarak işe başlamıştım. Geçen 20'yi yılı aşkın süredir de keyifle çalışmaya devam ediyorum. Hep şöyle bir soru ile karşılaşıyorum: "Bunca yıl, aynı yerde çalışabilmenin sırrı ne?" Bu soruya vereceğim yanıt çok basit: Güven, dürüstlük ve samimiyet üzerine inşa edilmiş bir yerde 25 yıl çalışmak çok da zor değil. Çünkü güvenin ve dürüstlüğün olmadığı yerde çalışmak oldukça zor olurdu. Ben Fuzul'ün gelişimine şahit oldum diyebilirim. Fuzul ailesine ilk dahil olduğumda FuzulOto vardı, bugün baktığımızda ise dokuz şirketiyle muhtelif sektörlerde faaliyet gösteren bir holdingin çatısı altındayız.

Fuzul'de İnsana Kıymet Veriyor

Fuzul'de hem müşterilere hem de Fuzul çalışanlarına değer verildiğini rahatlıkla görmek mümkün. Çalışma arkadaşlarımızın hepsi mutludur, kimsenin uzun süre bir sıkıntı yaşadığını göremezsiniz. Herhangi birinin bir sorunu oldu-

ğunda Allah razı olsun, yöneticilerimiz hemen ilgilenirler ve sıkıntılar hızlıca çözüme kavuşturulur. Özetlemek gerekirse Fuzul'de çözüm odaklı bir yönetim yaklaşımı sergilendiğini söyleyebilirim.

Fuzul Benim Ailem

Geçen bu 25 yıl içerisinde Fuzul'ün patronlarıyla birlikte hac yapma fırsatım bile oldu. Zamanla samimiyetimiz arttı ve aile gibi olduk. Aileme karşı ne hissediyorsam, Fuzul'e de aynı duyguları hissediyorum. Diyelim ki bir hatamız oldu. Hiç incitmeden, nazikçe uyarıyorlar. İletişime o kadar açık yöneticilerimiz var ki konuşarak aşamadığımız sorunumuz olmuyor. Fuzul'de görev aldığım ilk günden beri sağ olsunlar, bana hep destek oldular, beni koruyup kolladılar. Allah her birinden razı olsun. Yöneticilerimiz Mahmut Akbal, Eyüp Akbal ve Zeki Akbal'a, çalışanlarına verdikleri destekten dolayı teşekkür etmek isterim. Diğer yandan ikinci nesil yöneticiler de artık Fuzul'ün yönetiminde yer almaya başladılar. Onlar iş hayatının içinde büyüdüler, ben de onların büyümelerine şahitlik ettiğimi söyleyebilirim. Hepsi çok vizyonu geniş çocuklar, onlara güvendiğimi, şirketimizi çok daha ileriye götüreceklerine inandığımı belirtmek istiyorum.

100.000 YENİ MÜŞTERİ İÇİN FUZUL'DEN GÜÇ BİRLİĞİ

Fuzul, başarılı çalışanlarını ödüllendirmek ve 2024 yılı stratejilerini konuşmak üzere 2-4 Ocak tarihlerinde Abant'ta, Vizyon Toplantısı-Liderler Zirvesi gerçekleştirdi



Fuzul'ün 2023'te imza attığı başarıları kutlamak, başarılı çalışma arkadaşlarını ödüllendirmek ve 2024 yılına dair stratejilerini konuşmak üzere Abant'ta Vizyon Toplantısı - Liderler Zirvesi düzenlendi. 2,3 ve 4 Ocak tarihlerinde "Yarına Dünden Hazırız" mottosuyla gerçekleşen toplantıya Fuzul Holding'in Yönetim Kurulu Üyeleri, iştirak şirketlerinin Genel Müdürleri, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ'nin Yönetim Kurulu Üyeleri, Satış Müdürleri, Şube Müdürleri, Genel Merkez Birim Müdürleri ve başarılı portföy yöneticileri katıldı.

Toplantının selamlama konuşmaları, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Furkan Akbal, Rubik Elektronik Para Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal ve Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal tarafından yapıldı. Toplantının açılış konuşmasını Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü Sait Aytaç'ın gerçekleştirmesinin akabinde Dr. İlhami Fındıkçı, Şeref Oğuz, Çetin Yılmaz da konuşmalarıyla toplantıda yer aldı. Ayrıca toplantıda Fuzul'ün dijital dönüşümünün anlatılmasının akabinde Holding'in yeni şirketlerinden Fuzul Topraktan'ın Genel Müdürü de bir sunum gerçekleştirdi. Düzenlenen Gala Yemeği ise ödül şölenine döndü.

Eyüp Akbal: "Fuzul Yeni Yıla da Yeni Yüzyıla da Hazır"

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, gerçekleştirdiği açılış konuşmasında Fuzul'ün başarılarından sektörün gelişimine kadar birçok konuda açıklamalarda bulundu.

Ciromuz: 4 Milyar TL

Fuzul olarak günbegün büyüyoruz diyen Eyüp Akbal, "31 Aralık'a geldiğimizde 1 Ocak 2023'te ortaya koyduğumuz hedeflerin üzerinde olduğumuzu gördük. Durmadınız, yılmadınız ve bu başarıyı yakaladınız. Hepinize çok teşekkür ediyorum. Bugün geldiğimiz noktada 31 Aralık 2023 itibarıyla 4 milyar geçtik çok şükür. Bu sektörümüzün artık halk tarafından be-

Eyüp Akbal: "Profesyonel bir yaklaşımımız olsa da amatör ruhumuzu kaybetmedik. Amatör ruhu kaybetmediğinizde başarı kaçınılmazdı"



Eyüp Akbal

nimsendiğini gösteriyor. Bu sisteme olan inancınızın ve güveninizin bu başarıda payı büyük. 2024'te sayısal manada liderliği de gerçekleştireceğiz inşallah.” açıklamalarında bulundu.

Amatör Ruhumuzu Kaybetmedik

Amatör ruhu kaybetmemek gerektiğine dikkat çeken Akbal, “Profesyonel bir yaklaşımımız olsa da amatör ruhumuzu kaybetmedik. Amatör ruhu kaybetmediğinizde başarı kaçılmazdır. Bugün geldiğimiz noktada şunu görüyoruz: Bugünü dününden yarını da bugünden hazırlamış durumdayız ve çok iyi bir noktadayız. Bilinirlik oranımızı paylaşmak istiyorum: yüzde 92.7. Bu büyük bir başarı, demek ki dikkat çekiyoruz. Fuzul yeni yıla da yeni yüz yıla da hazır. Fuzul'ün 2024'te tüm faaliyet gösterdiği alanlarda başarılı olması duasıyla sözlerime son veriyorum.” ifadelerini kullandı.



Furkan Akbal

Furkan Akbal: “2023, Fuzul için Muazzam Bir Yıldı”

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Furkan Akbal da açılış konuşması gerçekleştiren isimlerden biri oldu. Tasarruf finansman sektörünün ve sistemin Hükümetimizin gündeminde yer alan “verim ekonomisi” ve “tasarruf ekonomisi” ile %100 örtüştüğüne dikkat çeken Furkan Akbal, “Tüketim ekonomisinden verim ekonomisine geçişin en önemli unsuru bizi, yani tasarruf finansman sektörü.” dedi.

Başarılarımız, Fuzul'ü Bir Adım Öne Taşıyor

Fuzul için 2023'ün muazzam bir yıl olduğunu vurgulayan Akbal, “Her yıl özel ama 2023'ü ayrı bir yere konumlandırıyoruz. Fuzul için 2023; değişim ve gelişimlerin yaşandığı, verimliliğin arttığı, dönüşümün hızlandığı aynı zamanda önemli kârlılığın elde edildiği muhteşem bir yıl oldu. Tüm bunlar şirketimizi birkaç adım ileriye taşımamıza yol açtı. Diğer yandan sektördeki rekabet avantajımızı da kuvvetlendirdi. Bu sene elde ettiğimiz cirolar ve müşteri sayısı ile önemli bir pazar payına eriştik. Yılın son aylarında gelen peşi sıra rekorlar tüm bu yıldaki başarılarımızı da taçlandırdı.” şeklinde konuştu.

Fuzul, Hepimizin Omuzlarında Yükselcek

Akbal, “Şirketimizin başarılarını 2024'te de katlayacağına eminim. Birlikten kuvvet doğar düşüncesini benimseyerek birlikte çok daha iyisi için çalışacağımızı, zorlukları birlikte göğüsleyeceğimizi ve Fuzul'ü hepimizin omuzlarında en yukarıya taşıyacağımızı biliyorum.” ifadeleriyle sözlerine son verdi.

Yusuf Akbal: “Karamsarlar Her Zaman Haklı Çıkar, Parayı İyimlerler Kazanır”

Fuzul Holding'in ödeme teknolojileri alanında faaliyet gösteren şirketi Rubikpara'nın Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal, gerçekleştirdiği konuşmada Fuzul Holding'in Yönetim Kurulu Üyeleri ve iştiraklerinin tüm yöneticileriyle çalışanlarına muvaffakiyetler diledi. Rubikpara'nın 2022 yılının Ağustos ayında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'ndan faaliyet iznini aldığını söyleyen Yusuf Akbal, “Şirketimizin kuruluşundan bu yana ciddi çalışmalar yaptık, pazar ve rakip araştırmaları gerçekleştirdik, ürün geliştirdik... 2024 için kendimize 3 milyarlık bir hedef koyduk ve çalışmalarımıza başladık.” dedi. Akbal, sözlerine şu söz ile son verdi: “Karamsarlar her zaman haklı çıkar, parayı iyimlerler kazanır”.



Zeki Akbal

Zeki Akbal: “Fuzul'ün Süreci, 90'lı Yıllarda Başlayan Bir Maraton”

Fuzul'ün sürecini, 90'lı yıllarda başlayan bir maraton olarak değerlendiren Fuzul GYO Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal, “32 yılın sonunda görüyoruz ki bugün Fuzul'ü bilinen, ayakları yere sağlam basan güçlü bir marka hâline getirmeyi başardık. Ardımıza dönüp baktığımızda başarı dolu yıllar görüyorum.” dedi.

Akbal, "Başarılı bir 2023 yılını geride bıraktık. Her zaman olduğu gibi 2024'te de daha iyi sonuçlar elde edeceğimize inanıyorum. Fuzul'ü bugünlere taşıyan, imza attığı başarılar da emeği olan herkese teşekkür ediyorum." diyerek sözlerine son verdi.



Mahmut Akbal

Mahmut Akbal: "Fuzul İyilerin Dayanışması Demektir"

Fuzul'ün kelime anlamının iyilerin dayanışması olduğunu ifade eden Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal, "Bizler, birliğin ve beraberliğin getirdiği berekete inanıyor, bunu da tecrübe ediyoruz." dedi.

Helal Lokmaya Odaklanmış Durumdayız

Akbal: "Ev ve araç sahibi olmasına vesile olduğumuz kişilerin hayallerini gerçeğe dönüştürüyor, onların mutluluklarına ortak oluyoruz. Biz helal lokmaya odaklanmış durumdayız. 2023'te çok büyüdük, fırsat yılı olarak gördüğümüz 2024'te daha da büyüyeceğiz. Hazreti Allah, işlerimizi rast getirsin." şeklinde konuştu.

Mahmut Akbal, "Bizler, birliğin ve beraberliğin getirdiği berekete inanıyor, bunu da tecrübe ediyoruz."



Sait Aytaç

Sait Aytaç: "Yılı Aylık 840 Milyon Liralık Teslimat Yaparak Kapattık"

Vizyon Toplantısı - Liderler Zirvesi toplantısının başlangıç konuşmasını Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü Sait Aytaç gerçekleştirdi. Sait Aytaç, konuşmasına Fuzul Tasarruf Finansman AŞ'nin 2024 yılında halka arz olacağını müjdesiyle başladı.

Sait Aytaç, "2024, yeni ürünlerle ve proaktif çalışmalarla değişim ve dönüşümü destekleyeceğimiz bir yıl olacak."

Finansal Sürdürülebilirlik Noktasında Güçlü Likidite Rakamlarına Ulaştık

Sait Aytaç: "2022'nin Aralık ayına 120 milyon teslimat yapmışken 2023'ü aylık 840 milyon teslimat yaparak kapattık. 2022'deki teslimat yaptığımız kişi sayısı 560 iken 2023'te bu 1500 oldu. Bunları yaparken likiditemiz eksilmediği gibi finansal sürdürülebilirlik noktasında güçlü likidite rakamlarına ulaştık." açıklamalarında bulundu.

Şubele Ağımızı Genişleteceğiz

2024'te hızlı bir şubeleşme faaliyeti içerisinde olacağız diyen Aytaç, "Türkiye'nin farklı lokasyonlarında toplam 15 şube daha açmayı planlıyoruz. Bu 15 şubenin de gücümüze güç katacağına eminim. Yeni açacağımız şubelerle ve pazarlama politikalarıyla 100.000 yeni müşteri kazanımı hedefliyoruz." şeklinde konuştu.

2024'te Değişimi ve Dönüşümü Destekleyeceğiz

"2023 yılı için hazırladığımız strateji ve belirlediğimiz hedefler, bizi bugüne taşıdı. Ancak 2024'te artık yeni şeyler söylememiz gerekiyor." ifadelerini kullanan Aytaç, "2024, yeni ürünlerle ve proaktif çalışmalarla değişim ve dönüşümü destekleyeceğimiz bir yıl olacak." dedi. Aytaç sözlerini şöyle sürdürdü: "Sadece hedeflerini tutturarak, kârlılığını artıran değil, rekabette de sektördeki yerini sağlamlaştırıp öne çıkan bir şirket olarak 2024'e dünden hazırız. Gidecek çok yolumuz var ve bu yolda güçlü adımlarla ilerliyoruz. 2024 bizim için operasyondaki hizmet kalitesi kadar operasyondaki teminat kalitesinin de önemli olduğu bir dönem olacak.



Dr. İlhami Fındıkçı

İlhami Fındıkçı: "Başarının Sırrı Aile Kültürünün Korunmasında Saklı"

Fuzul Holding'in Yönetim Kurulu Danışmanı Dr. İlhami Fındıkçı konuşmasında aile şirketlerinin sürdürülebilirliğine değindi ve bunun sağlanabilmesinin ardında yatan başarı sırlarını katılımcılarla paylaştı.

Fuzul'ün Aile Anayasası Hazırlanıyor

İlhami Fındıkçı, "Yapılan araştırmalar gösteriyor ki her 100 aile şirketinden 20 tanesi ikinci kuşağa, yalnızca beş tanesi ise üçüncü kuşağa geçebiliyor." dedi. Aile şirketlerinin son-

raki nesillere aktarılabilmesi konusunda bir aile anayasası hazırlamanın elzem olduğuna dikkati çeken Fındıkcı, Fuzul'ün Aile Anayasası'nın hazırlanmaya başlandığını da sözlerine ekledi.

Rakamların Aslı, Taşdığı Anlamdır

Fındıkcı, şirketin başarısının ortaya konulan rakamların yanı sıra taşıdığı anlamda da gizli olduğunu ifade ederek şöyle konuştu: "Rakamların aslı, taşıdığı anlamdır. Rakam anlamdan ari olduğunda boş-tadır. Rakamın anlamla buluşabilmesi, ailede kültürün korunabilmesindedir."

Şeref Oğuz: "Küçülmeler de Büyüme Dâhil"

Duayen Gazeteci Şeref Oğuz da "Yarına Dünden Hazırız" motosuyla gerçekleştirilen Vizyon Toplantısı - Liderler Zirvesi'nde konuşmacı olarak yer aldı. 2024 yılına dair kimi öngörülerde bulunan Şeref Oğuz, şöyle konuştu: "2024'te bazılarının bileti kesilecek kimileri de bu yıldan güçlenerek çıkacak. Verimsiz şirketlerin tasfiye olduğu ya da el değiştirdiğini göreceğiz. Kimi şirketler de küçülmeye gidecek. Şunu da belirtmek isterim ki büyüme için büyüme yalnızca kanserli hücrelerin ideolojisidir. Eğer hayatta kalmak istiyorsanız küçülmeyi de yönetebilir olmanız lazım. Çünkü küçülmek de büyüme dâhildir."

Dijital Dönüşüm Muhteşem Olacak

Fuzul'ün dijital atılımlarının masaya yatırıldığı "Dijital Dönüşüm" programında Fuzul'ün BT Yazılım ve Operasyon Direktörü Halil İbrahim Kuruçay, Proje Yönetim Ofisi Direktörü Ahmet Başa ve Dijital Dönüşüm Direktörü Ünsal Atasoy sunum yaptı. Katılımcıların da konuşmacılarla etkileşim hâlinde olduğu interaktif bir program geride kaldı. Programda, her dijital dönüşümün belli bir zihniyet ve değerler bütünü üzerine inşa edildiği konusu gündeme geldi. Diğer yandan Fuzul'ün yazılım süreçlerinden IT altyapısına, 2023 XRM güncellemelelerinden 2023 yılında bu alanda gerçekleştirilen yenilikler ve iyileştirmelere kadar pek çok konu dinleyicilere aktarıldı.

Çetin Yılmaz: "Güvenin Olmadığı Yerde Takım Olmaz"

Türk basketbol camiasının duayen isimlerinden Çetin Yılmaz da toplantının konuşmacılarından biri olarak sahnede yerini aldı, bilgi birikimi ve tecrübe paylaşımı yaparak dinleyenleri kendine hayran bıraktı.

Küçük Katkıların Dev Sonuçları Olur

Küçük katkıların dev sonuçları olduğunu ifade eden Çetin Yılmaz, "Bir cümle ile şampiyon olmak mümkün. Biz basket-



Şeref Oğuz

bolda 101'e 100 kazanabiliyoruz. Bizi şampiyon yapan o 100 değil. O yüzden fikirlerini kendine saklama, bir cümle çok şey değiştirebilir. Akıl akıldan üstündür, mutlaka en ufak fikirlerinizi bile yöneticilerinizle paylaşmalısınız." dedi.

Takım Olmanızı Belirleyen Faktör Gözle Görülmez

Takım olmayı belirleyen faktörlerin elle tutulur, gözle görülür değerler ve veriler olmadığını vurgulayan Yılmaz, "Bir kişinin diploması, yüksek lisans yapmış olması, dili, dini ne yazık ki takım olmayı yalnızca etkiliyor. Oysa takım olmak için kişide olması gereken özellikler onun dik duruşu, etik değerleri ve güvenilir olup olmadığıdır. Güvenin olmadığı yerde takım olmaz." şeklinde konuştu.



Çetin Yılmaz



Aydın Özkan

Aydın Özkan: "Fuzul Müşterileri, Fuzul Topraktan Projelerinden Satın Alım Yapabilecekler"

Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi ile Türkiye'de bir ilke imza atan Fuzul Topraktan'ın Genel Müdürü Aydın Özkan, Vizyon Toplantısı - Liderler Zirvesi'nde gerçekleştirdiği sunum ile Fuzul Topraktan'ı anlattı. Aydın Özkan konuşmasında 2023 yılında kurulmasına rağmen hayata geçirdiği başarı projeler ile tanınan Fuzul Topraktan'ın 2024'e dair hedeflerinden bahsetti.

Fuzul Şubelerini Ziyaret Ederek Fuzul Topraktan'ı Anlatacağız

Aydın, "Yeni projelerimizde lansmanın öncesinde Fuzul Holding bünyesinde görev alan çalışma arkadaşlarımıza bilgilendirme mailleri atıyor olacağız. Fuzul şubelerine ziyaretler gerçekleştirerek temsilcilerin Fuzul Topraktan projelerine yönelik bilgilendirilmesini sağlayacağız. Diğer yandan ziyaret ettiğimiz şubelerde seminerler düzenlemede planlarımız arasında yer alıyor. Ayrıca Fuzul'ün teslimat müşterinin belirli kriterleri karşılama durumu Fuzul Topraktan projelerinden satın alım yapabilecekler." açıklamalarında bulundu.



Gala Yemeği, birçok kategoride verilen ödüllerin sahiplerine takdim edilmesiyle renkli anlara sahne oldu



Fuzul Ailesi Gala Yemeği'nde Buluştu

Sabah saatlerinde başlayan Vizyon Toplantısı - Liderler Zirvesi'nin ikinci günü, gerçekleştirilen konuşmalar ve yapılan sunumlarla yoğun geçti. Toplantının ardından serbest zamanda gönüllerince vakit geçirip sohbet eden Fuzul ailesi kişiler, akşam Gala Yemeği'nde bir araya geldi. Gala Yemeği, birçok kategoride verilen ödüllerin sahiplerine takdim edilmesiyle renkli anlara sahne oldu.



Fuzul, Barbekü Keyfinde Buluştu

Fuzul ailesi, toplantının son gününde öğle yemeğinde barbekü yaptı. İş stresinden uzaklaşan, doğa ile baş başa kalan Fuzul yöneticileri ve çalışanları, keyifli bir sohbet eşliğinde lezzetli yiyeceklerin tadını çıkardı. Unutulmaz geçen üç günün ardından hatıra fotoğrafı ile toplantı nihayetlendirildi ve zihinlerdeki yerini aldı.

SAHANIN SESİ PROGRAMI GERÇEKLEŞTİRİLDİ

2023 yılında Fuzul'ün imza attığı sayısız başarı ve rekorun arkasındaki takımın kaptanı, 2024 için belirttiği yüksek hedeflere de planlı bir stratejiyle ışık tutacak olan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü Sait Aytaç, Sahanın Sesi programında saha ekiplerinin sorularını yanıtladı ve onların görüşlerini dindirdi.





Fuzul, Doğa ile Baş Başa

Abant'ta gerçekleştirilen Vizyon Toplantısı - Liderler Zirvesi, pek çok keyifli aktiviteyi de beraberinde getirdi. Katılımcılar, hem ekipler hâlinde oyunlar oynayıp eğlenceli zaman geçirdi hem de doğanın tadını çıkardı. Oyunlarda galibiyeti göğüsleyen ekipler, çeşitli ödüllerin de sahibi oldu. Kimileri Abant Gölü çevresinde yürüyüşe çıkarken kimileri eşsiz manzarayı seyre daldı kimileri ise o anı ölümsüzleştirmek için cep telefonlarına sarıldılar. Yüzlerde tebessüm bırakan keyifli bir üç gün geride kaldı.



TURNUVA SONUÇLARI

Tabu Kazananları

- Emre Yılmaz
- Esmanur Kaplan Hatice
- Hatice Pek Fidan
- Seyit Demircan

Playstation Turnuvası Kazananları

- Samet Aymayan
- Cihat Kara
- Mehmet Battal
- Akın Özel
- Ömer Faruk Sönmez

Bilardo Turnuvası Kazananları

- Ercan Taşdan
- Abdurrahman Özgün
- Mehmet Şekerci

Okçuluk Turnuvası Kazananları

- Perihan Çimen
- Akif Göze
- Recep Soğukpınar

Masa Tenisi Turnuvası Kazananları

- Necmettin Atabek
- Erhan Çakır
- Hüseyin Türkyılmaz
- Yusuf Kerim Arabacı
- Mehmet Dursun
- Salih Gökhan
- Seyit Demircan
- Rifat Enşici
- Emre Şahin
- Yasemin Durur Hatipoğlu
- Cihan Kastamonu
- İskender Eskikarahisarlı

Paintball Turnuvası Kazananları

- Emrah Yılmaz
- Yunus Tunç
- Mustafa Arslan
- H. Emre Uyar
- Berat Cüneyt
- Mustafa Demirel
- Ferhat Köseoğlu
- Mehmet Bozan
- Ziya Okan Özbey
- Ahmet Bay
- Ömer Faruk Sönmez
- Rena Battal
- Ünsal Atasoy
- Cihan Kastamonu
- Fatih Aysöndü
- Mustafa Adak
- Furkan Özbek
- Savaş Çözer
- Batuhan Ceylan
- Uğur Kurtulmuş
- Çağlar Çabuk
- Emrah Türkmen
- Muammer Balkis
- Melih Tortop



FUZUL'DEN REKORLARA ÖDÜL YAĞDI

Vizyon Toplantısı - Liderler Zirvesi kapsamında "Kıdem Ödülleri", "2023 Yılı Performans Ödülleri" ve "Ekipler Yarışıyor" olmak üzere üç farklı kategoride ödüller sahiplerini buldu. Bahsi geçen kategorilerden bağımsız olarak Fuzul Holding bünyesinde görev alan iki kişi de Vefa Ödülü'ne layık görüldü. Fuzul'ün gönüllü elçiliğini yapan değerli iş insanı da ödül alan isimler arasında yer aldı.

VEFA ÖDÜLÜNE LAYIK GÖRÜLEN İSİMLER



■ Fuzul Tasarruf Finansman AŞ
Yönetim Kurulu Üyesi Aydın Özkan



■ NEW INN Genel Müdürü Mustafa Kemal Daldal



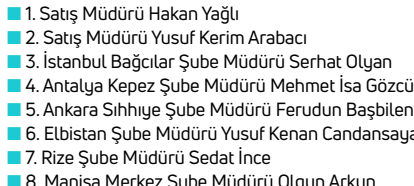
Fuzul'ün Gönüllü Elçisi
■ İş insanı İsmail Sönmez

KIDEM ÖDÜLÜNE LAYIK GÖRÜLEN İSİMLER



■ Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Müşteri Finans Operasyonları Müdürü Ercan Acar
■ Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Satın Alma ve İdari İşler Müdürü Rafik İnci
■ Akva Sigorta Genel Müdürü Ümit Bozkurt
■ Fuzul Tasarruf AŞ Bilgi Teknolojileri Yazılım ve Operasyon Direktörü Halil İbrahim Kuruçay
■ Fuzul Holding İş Geliştirme Direktörü Güven İlgün
■ Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Cari Takip Müdürü Ercan Taştan
■ Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Finans Müdürü Abdurrahman Özgün

EKİPLER YARIŞIYOR ÖDÜLÜNE LAYIK GÖRÜLEN İSİMLER



■ 1. Satış Müdürü Hakan Yağlı
■ 2. Satış Müdürü Yusuf Kerim Arabacı
■ 3. İstanbul Bağcılar Şube Müdürü Serhat Olyan
■ 4. Antalya Kepez Şube Müdürü Mehmet İsa Gözcü
■ 5. Ankara Sıhhiye Şube Müdürü Ferudun Başbilen
■ 6. Elbistan Şube Müdürü Yusuf Kenan Candansayar
■ 7. Rize Şube Müdürü Sedat İnce
■ 8. Manisa Merkez Şube Müdürü Olgun Arkun

2023 Yılı Performans Ödülünün Sahipleri

2023 Yılı Performans Ödülleri de kendi arasında Bireysel Satış, Şube Hedef Gerçekleştirme, Tavsiye Eden Müşteri Kazanımı ve Yeni Müşteri Kazanımı olmak üzere dört farklı kategoride sahiplerini buldu. Başarıyla göz dolduran isimlerden biri dört kategorinin de birincisi olan Denizli Şube Müdürü İskender Eskikarahisarlı oldu.



Bireysel Satış Ödülü

1. Denizli Şube Müdürü İskender Eskikarahisarlı
2. Zeytinburnu Şube Müdürü Ayşegül Songur
3. Ankara Sıhhiye Portföy Yöneticisi Berat Bilke

Şube Hedef Gerçekleşme Ödülü

1. Denizli Şube Müdürü İskender Eskikarahisarlı
2. Ankara Sıhhiye Şube Müdürü Ferudun Başbilen
3. Batman Şube Müdürü Nihat Çelebioğlu

Tavsiye Eden Müşteri Kazanımı Ödülü

1. Denizli Şube Müdürü İskender Eskikarahisarlı
2. Van Merkez Şube Portföy Yöneticisi Ercan Bal
3. Ağrı Şube Portföy Yöneticisi Çiller Liçen

Yeni Müşteri Kazanımı Ödülü

1. Denizli Şube Müdürü İskender Eskikarahisarlı
2. Aydın Şube Portföy Yöneticisi Kutluhan Bayırkan
3. Kocaeli Şube Portföy Yöneticisi Cemal Duralı

TASARRUF FİNANSMAN UYGULAMA VE ARAŞTIRMA MERKEZİ: **YENİLİKÇİ BİR DÖNEMİN KAPILARINI ARALİYOR**

İbn Haldun Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Atilla Arkan, Tasarruf Finansman Uygulama ve Araştırma Merkezi ile ilgili düşüncelerini *Anahtar Dergisi* okurlarıyla paylaştı

Röportaj: **Merve AY**



İbn Haldun Üniversitesi Rektörü **Atilla ARKAN**

İbn Haldun Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Atilla Arkan ile Finansal Kurumlar Birliği ve İbn Haldun Üniversitesi'nin iş birliğinde hayata geçirilen Tasarruf Finansman Araştırma ve Uygulama Merkezi'ni konu edinen bir röportaj gerçekleştirdik.

Tasarruf Finansman Araştırma ve Uygulama Merkezi kurulma fikri nasıl ortaya çıktı?

Son yıllarda Türkiye finansal sektörünün hızla değişen küresel ekonomik şartlara uyum sağlama çabası içinde olduğu, hepimizin malumu olan bir husustur. Bu yüzden, diğer ülkeler gibi Türkiye de alternatif finansman araçlarının araştırılması ve geliştirilmesine büyük önem ve destek vermektedir. Temel misyon ve vizyonuyla uyumlu bir şekilde iktisadi ve sosyal meselelerle yakından ilgilenen Üniversitemiz, toplumun genelini ilgilendiren bu önemli soruna disiplinler arası bir anlayışla akademik katkı sunmayı mükemmel bir hizmet olarak görmüştür. Araştırmalarımız ve piyasa faaliyetlerini yakından takip etmemiz sonucunda tasarruf finansman sisteminin dünyada ve ülkemizde konut, çatılı iş yeri ve taşıt ediniminde banka dışı finansal kuruluşlar arasında çok önemli bir yeri ve işlevinin olduğunu, bu sistemin faizsizlik özelliği de onu benzer finansal kuruluşlardan ayıran ayrıcalıklı bir alternatif finans modeli hâline getirdiğini ortaya koymuştur. Kendi alanında çok daha büyük potansiyele sahip olmasına rağmen bu sistem, farklı nedenlerle şimdiye kadar beklenen potansiyele ulaşamamıştır.

Bu yüzden söz konusu sisteme, sosyal bilimler üniversitesi olarak vereceğimiz akademik her türlü katkının onun gelişimine olumlu yansıtacağına şüphe yoktur. Tasarruf Finansman Araştırma ve Uygulama Merkezi fikri de Finansal Kurumlar Birliği ile bu anlayış çerçevesinde yaptığımız iş birliğinin somut meyvesi olarak ortaya çıkmıştır.

Merkezimizde; mevcut finansal durumu analiz ederek, tasarruf finansman sisteminin Türkiye'nin finansal sektöründe olan değişim sürecindeki rolünü vurgulamayı amaçlamaktayız. Türkiye'nin geniş finansal ekosisteminde, tasarruf finansman sisteminin etkin bir şekilde kullanılması, sadece bireylerin değil aynı zamanda ülke ekonomisinin de güçlenmesine katkı sağlayacaktır. Nitekim, T.C. Cum-

hurbaşkanlığı Finans Ofisi tarafından 2022 yılında hazırlanıp kamuoyuna sunulan *Katılım Finans Strateji Belgesi*; İstanbul Finans Merkezi'nin küresel bir katılım finans merkezi olmasını, temel stratejik hedeflerden biri olarak belirlemiştir. İstanbul Finans Merkezi projesinin iki temel ayağından bir tanesini de katılım finans sistemi oluşturmada, tasarruf finansman sektörü de katılım bankalarıyla birlikte bu sistemin önemli finansal kurumlarından birisi olarak bünyesinde yer almaktadır. Nihayetinde, Türkiye'de bu alandaki şirketlere destek sağlamak, sektör verilerini analiz etmek ve uluslararası alanda öncü bir model oluşturarak finans sektöründe yaşanan hızlı değişimlere cevap vermek, inovasyonu teşvik etmek, tüketicileri bilgilendirmek ve tasarruf finansman şirketlerinin işleyiş yapısının açıklanabilmesi amacıyla bu merkezi kurma kararı alındı.

Merkezin amaçlarından kısa, orta ve uzun vadedeki hedeflerinden bahsedecek olursak neler söylersiniz?

Tasarruf Finansman Uygulama ve Araştırma Merkezi, dünyadaki finansal değişimlere ve gelişmelere disiplinler arası bir anlayışla yaklaşarak, tasarruf finansman sistemini hukuki, iktisadi, işletmesel ve fıkhi boyutlarıyla incelemeyi hedeflemektedir. Sistemin çok yönlü ele alınması, geleneksel sınırların ötesine geçerek, tasarruf finansman sisteminin karmaşıklığını ve potansiyelini anlamamıza yardımcı olacaktır. Finansal sistemdeki tüm boyutları anlamak ve etkileşimleri daha iyi değerlendirmek amacıyla disiplinler arası bir yaklaşımın benimsenmesi merkezin çalışmalarına özgün değerler katacak olup, kısa, orta ve uzun vadeli hedeflerimizi de bu çerçevede belirleyecektir.

Merkezimizde, mevcut finansal durumu analiz ederek, tasarruf finansman sisteminin Türkiye'nin finansal sektöründe olan değişim sürecindeki rolünü vurgulamayı amaçlamaktayız



Tasarruf Finansman Uygulama ve Araştırma Merkezi, dünyadaki finansal değişimlere ve gelişmelere disiplinler arası bir anlayışla yaklaşarak, tasarruf finansman sistemini hukuki, iktisadi, işletmesel ve fihki boyutlarıyla incelemeyi hedeflemektedir

Kısa vadede, Merkezimiz tasarruf finansman şirketleri ile iş birliği yaparak reel sektörde bulunan uygulamalardaki sorunları tespit edecek ve bu konular üzerinde öncelikle teorik altyapı çalışmalarına odaklanacaktır. Bu kapsamda, tasarruf finansman sözleşmeleri ve bu sözleşmelerden kaynaklanan uyumsuzlukların çözümünü hukuki boyutta, sistemin faizsiz finans esasına dayanması ve bu bağlamda ortaya çıkan fihki sorunlar İslami ilimler alanında incelenecektir. Aynı zamanda tasarruf ve yatırım perspektifinden finansal piyasalar da iktisat çalışmalarını içerecektir. Ayrıca, şirketlerin risk yönetimi, pazarlama ve müşteri ilişkileri gibi işletme bölümünün ilgi alanına giren konular da merkez faaliyetlerinin odağında yer alacaktır.

Orta vadede Merkez; süreç içinde edinilen teorik bilgilerle birlikte, sektöre yönelik nitelikli insan gücünün yetiştirilmesi ve mevcut personelin bilgi ve becerilerinin geliştirilmesine yönelik çalışmalar yapacaktır. Buna yönelik olarak Merkez, katılım ekonomisi ve finansı temalı uzaktan eğitim, sertifika, lisans, yüksek lisans ve doktora programları geliştirilmesini öncülük edecektir. Böylece, merkezimiz gerek öğrencilerin gerekse sektörün farklı noktalarında görev alan profesyonellerin bu alanda teknik bilgi ve becerilerinin artırılmasına katkı sunacaktır.

Merkezin nispeten uzun vadeli projeksiyonlarında da finansal okuryazarlığı artırmaya yönelik çeşitli faaliyetler ve alanla ilgili disiplinler arası araştırma projeleri yürütme planları yer almaktadır. Merkezin sektörle iş birliği ile yürüteceği tanıtım, eğitim, kariyer günleri, seminer, konferans, sempozyum, çalıştay, kongre gibi çalışmalar akademisyenlerin ve öğrencilerin bu alana olan ilgi, algı ve finansal okuryazarlığını artıracaktır.

Türkiye'deki tasarruf oranları ve finansal okuryazarlık düzeyiyle ilgili neler düşünüyorsunuz? Merkezin bu konuda ne gibi çalışmaları olacak?

TÜİK'in 2022 yılı için yayınlamış olduğu verilere göre toplam gayrisafi tasarrufun GSYH'ya oranı 2022 yılında toplam ekonomi için yüzde 30'dur. Bu oran mali olmayan şirketler için yüzde 16,3 hanehalkı için yüzde 6,7 mali şirketler için yüzde 4,3 ve genel devlet için yüzde 2,7'dir. Diğer taraftan, hanehalkı tasarrufunun harcanabilir gelire oranı olarak tanımlanan tasarruf oranı, 2021 yılında yüzde 11,5 iken 2022 yılında yüzde 10,5 olmuştur. Hanehalkı tasarruf oranı, bir ekonomideki hanehalklarının gelirinin ne kadarını tasarruf ettiğini gösterir. Bilindiği gibi tasarruf oranındaki değişiklikler, genellikle ekonomik koşulların ve tüketici davranışlarının bir yansımasıdır. 2021'den 2022'ye tasarruf oranının yüzde 11,5'ten yüzde 10,5'e



düşmesi, hanehalklarının harcama eğiliminde bir artış olduğunun göstergesidir. Bu durum, tüketicilerin daha fazla harcama yapmayı tercih ettiğini veya gelirlerinde bir azalma olduğunu göstermektedir. Bu tür değişiklikler, genellikle ekonominin genel sağlığı, işsizlik oranları, faiz oranları ve diğer faktörlerle ilişkilidir. Düşük tasarruf oranları, hanehalklarının gelecekteki belirsizliklere karşı daha az hazırlandığı anlamına gelebilir. Aynı zamanda, hanehalkları ekonomideki döngüsel dalgalanmalara karşı daha az dirençli olabilirler. Ekonomistler ve politika yapıcılar, tasarruf oranındaki değişiklikleri analiz ederek ekonomik büyüme, tüketim harcamaları ve tasarruf alışkanlıkları gibi konularda değerli bilgiler elde edebilirler. Bu anlamda tasarruf oranlarının iyi yorumlanıp politika üretilmesi oldukça elzemdir.

Diğer taraftan, finansal okuryazarlık, bireylerin finansal konularda bilgi sahibi olma düzeyini ifade eder. Finansal konularda bilgi sahibi olma düzeyi, bireylerin mali kararlar alırken daha bilinçli ve bilgili olmalarına katkıda bulunur. Hanehalkı tasarruf oranları ile finansal okuryazarlık arasında bir ilişki olduğu, çeşitli araştırmalarda karşımıza çıkmaktadır. Öncelikle, finansal okuryazarlığa sahip bireyler, harcamalarını daha bilinçli bir şekilde yönetirler. Harcamalarını ihtiyaçlarına uygun ve dengeli bir şekilde planlayan bireyler, genellikle tasarruf etmeye daha yatkındırlar. Ayrıca, finansal okuryazarlık, bireylere yatırım araçlarını ve finansal piyasaları anlamada yardımcı olur. Mali konuları daha iyi anlayabilmek, bireylerin tasarruflarını yatırımlara dönüştürmelerini ve gelecekteki finansal hedeflerine ulaşmalarını sağlar. Finansal okuryazar bireyler, borçlanma konusunda daha bilinçli kararlar alabilirler. Kredi kullanımını doğru yönetmek ve borçları kontrol altında tutmak, tasarruf etmeye olanak sağlar. Finan-

sal okuryazarlık, bireylerin finansal riskleri daha iyi anlamalarına yardımcı olur. Risklerin yönetimi hakkında bilgi sahibi olma durumu, tasarruflarını korumak ve gelecekteki belirsizliklere karşı hazırlıklı olmak anlamında etkili olacaktır.

Bütün bunalar göz önüne alındığında, Türkiye'deki tasarruf oranlarını ve finansal okuryazarlık düzeyleri, bu çerçevede özellikle tasarruf finansman sistemi hakkındaki finansal okuryazarlık düzeyini çeşitli yönleriyle inceleme konusu edecek olan Merkezimiz bu alandaki farkındalığı artırmak için farklı eğitim programları düzenleyecek, araştırmalar yapacak ve bilinçlendirme projelerine liderlik edecektir. Üniversite olarak amacımız, bireylerin finansal konularda daha bilinçli ve güvenli kararlar almasına destek olmaktır.

Kamu, özel sektör ve akademi dünyasının buluştuğu Tasarruf Finansman Araştırma ve Uygulama Merkezi'nin akademi dünyasına, makro ölçekte baktığımızda ise Türkiye'ye ne gibi katkıları olacağını düşünüyorsunuz?

Tasarruf Finansman Araştırma ve Uygulama Merkezi kamu, özel sektör ve akademi dünyasını bir araya getiren bir merkez olarak tasarlanmıştır. Bu özelliğiyle bünyesinde birçok avantaj ve fırsatları barındırmaktadır. Merkez, öncelikle tasarruf finansmanı alanında yapılacak olan araştırmalara ve inovasyonlara destek olarak yeni fikirlerin gelişimine katkıda bulunacaktır. Merkez kamuyu ve sektörle yapmış olduğu iş birliğinin en işlevsel yönlerinden birisi tasarruf finansman alanında uygulama odaklı çalışmalarını desteklemesi, akademik çalışmaların somut sonuçlara dönüşmesine yardımcı olabilecek bir mekanizmanın inşasına rehberlik etmesidir. Bu çerçevede kamu, özel sektör ve akademi arasında güçlü bir iş birliği ve ağ oluşturarak sektörel ilişkilerin gelişmesine olumlu katkı sunacaktır. Bu iş birliğinin ortaya çıkaracağı sinerji yeni akademik çalışma ve araştırma proje konularının ortaya çıkarılması, ayrıca bunların yayına ve ürüne dönüştürülmesine de vesile olacaktır. Bu yönüyle hem akademi dünyasına hem de sektöre ve topluma yönelik ciddi katkılar sunacak potansiyele sahiptir.

Diğer taraftan merkez, tasarruf finansmanı konusunda eğitim programları düzenleyerek, bu alanda uzmanlaşmak isteyen akademisyenlere ve öğrencilere destek sağlayabilir. Dahası özel sektör temsilcileri, merkez aracılığıyla akademik çalışmalar ve araştırmalarla doğrudan etkileşime geçerek, sektördeki en güncel ve pratik bilgilere erişim sağlayabilirler.

Merkez, makro ölçekte Türkiye'ye elde ettiği bilgi ve verilere dayanarak, tasarruf finansmanı politikalarını oluşturmak veya mevcut politikalara yönelik önerilerde bulunmak adına kamuya danışmanlık yapabilir. Bu da ekonominin istikrarına ve sürdürülebilirliğine katkıda bulunabilir. Ancak, merkezin başarısı, sağlam bir iş birliği ve etkileşim kültürü oluşturabilme yeteneğine bağlı olacaktır.

Tasarruf Finansman Araştırma ve Uygulama Merkezi kamu, özel sektör ve akademi dünyasını bir araya getiren bir merkez olarak tasarlanmıştır

Merkezin uluslararası alanda da ses getiren örnek bir model olması hedefleniyor. Bu konuyla ilgili neler söyleyeceksiniz?

İlgili sistem, ülkemizde tasarruf finansman sistemi, Almanya'da yapı tasarruf sandıkları (Bausparkassen) ve birçok ülkede birçok farklı adla anılmaktadır. Dünya genelinde ekseriyetle ROSCA (Rotating Savings and Credit Associations) olarak bilinmektedir. Tasarrufa dayalı finansman sistemi içerisinde sözleşmeler hukuku, uyumsuzluk çözüm yöntemleri, tasarruf finansman sisteminin fihki boyutu, mikrofinans ve şirketlerin risk yönetimi gibi alanlarındaki konular öne çıkmaktadır. Fakat ne ülkemizde ne de dünya genelinde sadece bu sistemler üzerine odaklanan özel bir akademik merkez bulunmamaktadır. Bu bağlamda açılması öngörülen merkezin, tasarruf finansman sistemini tanıtmak, temellerine oturtmak ve geliştirmek açısından büyük misyonları vardır. Böylece merkezimiz uluslararası alanda örnek bir model hâline gelecek çalışmalar üretebilecek bir konumda olacaktır.

Merkez hedeflerini gerçekleştirmek için öncelikle Türkiye'de tasarruf finansman sisteminin hukuki, fihki, iktisadi ve işletmesel açılardan sorunları anlayıp, teorik altyapının analiz edilmesi gerekecektir. Bu açıdan açılması planlanan merkezin İbn Haldun Üniversitesi bünyesinde faaliyet gösteren başta, Hukuk, İslami İlimler, İktisat ve İşletme Bölümleri olmak üzere tüm bölümlere uygulama noktasında katkı sağlaması beklenmektedir.

Daha sonrasında, merkez, Türkiye'nin tasarruf finansman alanındaki deneyimleri, en iyi uygulamaları ve başarı hikâyelerini uluslararası platformlara taşıma hedefiyle sistemin uluslararası tanınırlığını artırmaya yönelik faaliyetler yürütecektir. Merkez, bünyesinde yürütülecek projeler, yayınlanacak araştırmalar ve kurulacak iş birlikleri ile dünya genelinde benzer merkezlerin kurulması için öncülük misyonu da üstlenmiş olacak, bu yönüyle tasarruf finansman sisteminin küresel ölçekte yaygınlık kazanması için akademik katkı sağlayacaktır. Merkezimizin uluslararası alanda örnek bir model olması için benzer kuruluşlarla küresel iş birlikleri kurarak ve uluslararası konferanslar düzenleyerek veya mevcutlara katılarak, global düzeyde olmayı hedefliyoruz. Uluslararası iş birlikleri, sektöre yön veren en iyi uygulamaların paylaşılmasını sağlayarak merkezin etki alanını genişletecektir. Diğer taraftan merkez vasıtasıyla kurulacak olan yerel, bölgesel ve küresel iş birlikleri diğer programlar ve merkezler için de bir sosyal ağ oluşumuna destek olacaktır.



KURUMSALLAŞMA YALNIZCA BÜYÜK İŞLETMELERDE Mİ OLUR?

Kurumsallaşma ile birlikte şirketlerin ikinci ve üçüncü kuşaklara aktarımı daha kolay oluyor. Başka bir ifadeyle kurumsallaşma ile şirketlerin ömrü uzuyor



Prof. Dr. Fatma AYANOĞLU

Türkiye'nin iş dünyasına baktığımızda yaşanan en büyük sorunlardan biri olarak aile şirketlerinin ikinci ve üçüncü nesle aktarılamamasını söylemek mümkün. Her ne kadar ülkemizde halka arz olmuş şirketler var olsa da bunların kurumsallaşma derecelerinin çok düşük olduğu görülüyor. Genellikle şirketlerimiz de "miş" gibi görünme söz konusu. Yani kurumsalmış gibi. Peki, kurumsallaşma nedir ve şirketlere ne gibi avantajlar sağlar.

Kurumsallaşma, Profesyonelleşmedir

Kurumsallaşmayı, en basit şekilde standartlaşma ya da profesyonelleşme olarak tanımlayabiliriz. Kurumsallaşmanın; hesap verilebilirlik, şeffaflık, sorumluluk ve iletişime açıklık olmak üzere dört temel ilkesini olduğunu da belirtmekte fayda var. Kurum-

sallaşmayı doğru bir şekilde uygulayan şirketlerde; her şey açık ve nettir, gizlilik söz konusu değildir. Belirsizlik minimuma düşürülmeye çalışılır ve risk olabilecek durumlar da kontrol edilebilir. Maksimum düzeyde güven ve açık iletişim olduğundan burada sadece çevresel faktörlerin öngörülebilmesi zordur. Ayrıca şirketinin ömrünün patronun ömrüyle bir olmadığını ortaya koyan kurumsallaşma, işletmelerin sürdürülebilirliğini sağlama-sı ve nepotizmin olmaması üzerine kurulan bir sistemdir.

Kurumsallaşmada atılması gereken adımlar ise iş tanımlarının ve analizlerinin yapılması, standartların belirlenmesi, üzerinde mutabık kalınan standartlara uygun yetkinliğe sahip çalışanların ilgili işlere atmasının gerçekleştirilmesi olmalıdır. Öte yandan kurumsallaşmada her şey objektiftir, sübjektifliğe yer yoktur.

Şirketinin ömrünün patronun ömrüyle bir olmadığını ortaya koyan kurumsallaşma, işletmelerin sürdürülebilirliğini sağlaması üzerine kurulan bir sistemdir

Kişiler, Yetkileri Ölçüsünde Sorumluluk Alıyor

Kurumsallaşmanın şirketlere sağladığı pek çok avantaj bulunuyor. Kurumsallaşmayla birlikte şirketlerin mevcut işleri, kişiden bağımsız hâle gelerek kurum içinde adil bir sistemin yürütülmesi söz konusu oluyor. Ayrıca kurumsallaşma beraberinde şeffaflık, sorumluluk ve hesap verilebilirlik de getiriyor. Böylelikle çalışanlar da çalıştıkları ortamda kendilerini güvende hissediyor. Kişilere yetkileri ölçüsünde sorumluluk veriliyor ve kişiler yaptıkları işlerin sorumluluğunu da alıyor.

Çalışanlar hem yetki hem de sorumluluk aldığı zaman şirketi sahipleniyor ve hissettikleri aidiyet duygusu ile daha doğru karar almaya çalışıyor. Aksi durumda sorumluluk olmadığından iş süreçlerinde daha rahat davranabiliyor. Ayrıca oluşan güven ortamı, çalışanların orada çalışma istiyakını da artırıyor. Diğer yandan adil iş ve adil ücretin olduğu yerde çalışmak aynı zamanda kişileri motive de ediyor. Açık iletişimin olduğu yer, çalışanların sorunlarını rahatlıkla ifade edebilmesi, öte yandan da fikirlerini rahatlıkla paylaşabilmesine olanak sunuyor. Böylece beyin fırtınasına elverişli ortamlarda katma değeri yüksek fikirlerin ortaya çıkması da kolay oluyor. Kişiler, kendi yetkinliklerine uygun işlerde çalışıyor olmalarından ve iş tanımlarının netliğinden dolayı daha rahat çalışabiliyor.

Kurumsallaşma, Şirket Kurulumuna Adım Atıldığı An Başlıyor

Türkiye'deki iş dünyasını düşünenecek olursam ben kurumsallaşmanın doğru anlaşılmadığı kanaatindeyim. Kişiler genellikle kurumsallaşmayı, patronlardan bağımsız tutuyorlar ve kararların tümünün CEO'lar ya da profesyonel yöneticiler tarafından verildiğini düşünüyorlar. Sanki patron tüm yetkiyi profesyonellere devretmişler gibi hissediyorlar. Hâlbuki böyle bir durum söz konusu bile değil. Burada patron, etkin bir kontrol mekanizması hâline geliyor. Çünkü sistemi doğru kurduğunuz zaman herkesin görev tanımları net şekilde ifade edilmiş oluyor. Herkes kendi sorumluluğunu alıyor ve patron da etkin bir kontrol merci hâline geliyor.

Bir Bakkal Dükkânı da Kurumsal Olabilir

Diğer yandan "Yalnızca büyük şirketler kurumsaldır", diye yanlış bir algı da söz konusu. Çünkü ülkemizde henüz kurumsallaşma tam olarak anlaşılabilmiş değil. Zannediliyor ki belli bir iş yapış tarzı ya da örgüt kültürü olanlar kurumsallaşır. Hâlbuki böyle bir şey yok. Bir bakkal dükkânının alacakları ve borçları yazılı bir şekilde dokümanite edilmiş ise burada da kurumsallaşmadan söz edebiliriz ve kurumsallaşma şirket açıldığı an başlar.

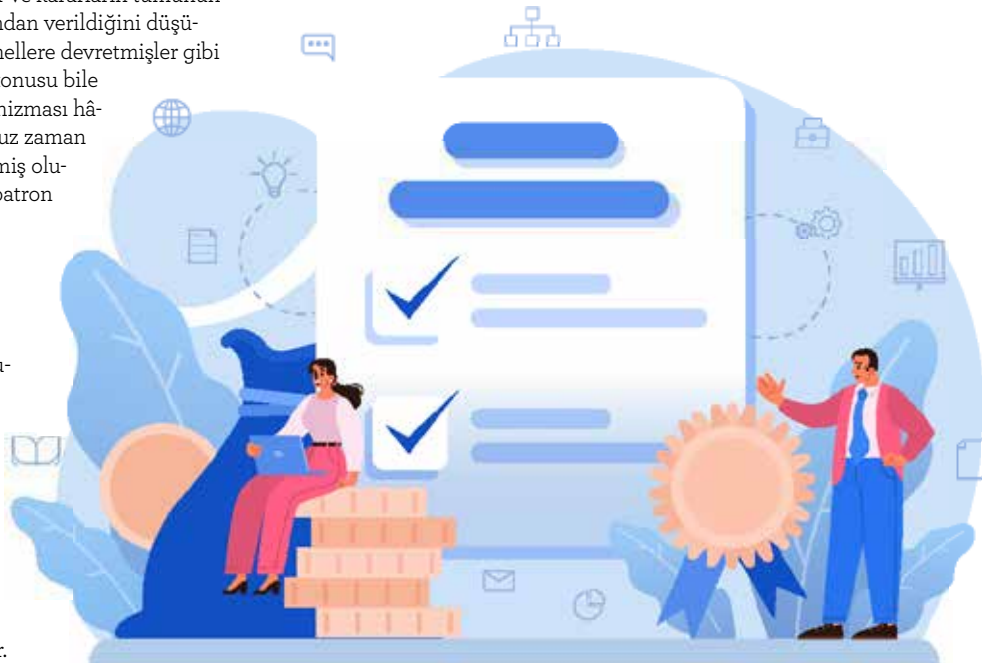
Kurumsallaşma Süreçlerinde Bazı Sorunlar Yaşanması Muhtemel

Kurumsallaşma süreçlerinde tabii ki sorunlar yaşanması da muhtemel. Kuşaklar arasında yaşanan kimi fikir ayrılıklarını buna örnek gösterebiliriz. Diğer yandan profesyoneller ile şirket yöneticileri arasında da kimi anlaşmazlıklar yaşanabiliyor. Ancak bu gibi sorunlar, doğru sözleşmelerle ve prosedürler ile tatlıya bağlanabilir. Şunu unutmamak gerekiyor ki: Kurumsallaşma ile birlikte her işin en ince ayrıntısına kadar yazılması, iş analizinin yapılması ve doğru kişinin doğru işe yerleştirilmesi ile şirketin sürdürülebilirliği sağlanmış oluyor. Şirketlerin devamlılığı açısından kurumsallaşma çok önemli.

Kurumsallaşma Şirketin Ömrünü Uzatıyor

Kurumsallaşma süreçlerinde yetki ve sorumluluk denkleğinin sağlanması noktasında işin uzmanı aile bireylerinin de ilgili alanda görev alması gerekiyor. Bir de şöyle bir detay var: Kişi yalnızca aile üyesi diye istemediği bir işte çalışmamalı... Aslında günümüzün en önemli sorunlarından biri de bu, nepotizm yani adam kayırmacılık. Bunların ortadan kaldırılması gerekiyor ve bu kurumsallaşma ile mümkün hâle geliyor. Çünkü bu şekilde olduğunda şirketin ikinci ve üçüncü kuşaklara aktarımı daha kolay oluyor. Başka bir ifadeyle şirketin ömrü uzuyor.

Günümüzde teknoloji giderek artıyor ve dijitalleşme pik yapmış durumda. İkinci kuşak da genellikle bu alanlarda görev almak istiyor. Bu da yeni uzmanlık ve deneyim alanlarının şirket içine dâhil edilmesini gerekli kılıyor. Mevcut yöneticiler, genellikle bu tarz alanlarda yeni adım atmaya risk olarak görebiliyor. Özellikle de her şey yolunda giderken herhangi bir riske maruz kalmak istemiyorlar. Bu konuda risk alınabilir kanaatindeyim. Çünkü kurucuların geleneksel bakış açısı değişen dünyanın gerisinde kalabiliyor. Bu gibi konuların bertaraf edilmesi konusunda devreye kurumsallaşma giriyor.





FUZUL'ÜN DİJİTAL ATILIMI: "DÖNÜŞÜM MUHTEŞEM OLACAK"

IT altyapısını dünya standartlarına uygun bir hâle getiren Fuzul, dijital dönüşüm stratejisini belirlerken merkeze müşteri memnuniyetini konumlandırdı

2002 ile 2022 yılları arasında IT altyapısını dünya standartlarına uygun bir seviyeye yükselterek modernize eden Fuzul, dijital atılımını sürdürüyor. Son dönemde müşteri odaklı dijital dönüşüm stratejisi belirleyen Fuzul, bahsi geçen stratejisine uygun altyapı uygulamalarını geliştirmesinin yanı sıra insan kaynağını da güçlendirdi. Gerçekleştirilen çalışmalarla Fuzul'ün hem bugün hem de gelecekteki ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri bir altyapı oluşturuluyor. Fuzul'ün dijital atılımını dününden bugüne anlatmak adına en doğru adım, bu konudaki dört önemli ismin görüşüne başvurmak olacak.



BT Yazılım ve Operasyon Direktörü
Halil İbrahim KURUÇAY

YAPAY ZEKÂ SİSTEMLERİNİ UYGULAMALARIMIZA ENTEGRE EDECEĞİZ

Fuzul'ün dijital dönüşüm adımlarının geçmişine baktığımızda şunu görüyoruz: 2001'de bizim henüz bir CRM uygulamamız dahi bulunmuyordu. O dönemde yaklaşık 60 kişiden oluşan müşteri temsilcisi ekibimiz, kampanya hesaplamalarını manuel olarak kâğıt üzerinde hesaplayarak yapıyorlardı. Bir bilgisayarı, birden fazla müşteri temsilcisi birlikte kullanıyordu. Sözleşmeler de matbaada basılıyordu, bilgisayardan çıktı almak gibi bir durum söz konusu değildi. Müşteri temsilcilerimiz, müşterilerini kendi ajandalarından takip ediyorlardı. Bu durumun büyük bir dezavantajı vardı, bu da bizim kurumsal hafızaya sahip olamayışımıza yol açıyordu. Diğer yandan bir reklam yatırımını yapacağımızda hangi segmentasyonu tercih edeceğimizi bilemiyorduk. Bu eksiği fark edip bir CRM uygulaması yazmaya başladık. Böylelikle de ilk kez bilgiler, müşteri temsilcilerinin ajandalarından sistemin veri tabanına akmaya başladı.

İlk başta her değişim gibi bu da bir dirençle karşılaşmış olsa da CRM sistemi kısa bir sürede içerisinde tüm şirket tarafından

kullanılmaya başlandı. 2004'te ise ERP uygulamasını sürece dâhil ettik. Daha sonra bunu 2008'de Autocity 2. el araç satışında kullanmaya başladık. 2010'da AVM Yönetimi Uygulaması'nı sürece dâhil ettik. 2014 yılına geldiğimizde ise CRM'i Fuzul'ün tüm şubelerinde satış yapmaya başladığımız bir sistem hâline getirdik ve bu 2018'e kadar devam etti. 2018 itibarıyla ise CRM uygulaması, şirketin pek çok alanına temas etmeye başladı ve genişlemesi gerekiyordu. Çünkü o dönemde reklam çalışmalarına ağırlık vermiştik ve çok fazla web formu geliyordu. Ancak onlara yetişmekte zorlanılıyordu. Web formundan gelen müşteriler, excel'e transfer ediliyordu. Onlar da çağrı merkezine gönderiliyordu. Çağrı merkezi de elde ettiği verileri kendi uygulamasını içine gömerek arama yapılmasını sağlıyordu. Sonrasındaki ortaya çıkan data da excel olarak şubelere gönderiliyordu. Hâliyle süreç de uzuyordu. 2018'de XRM'e geçişimiz ile birlikte müşterinin formu doldurmasından 10 saniye sonra onları arar noktaya gelmiştik. Öncesinde günde 10 ila 20 kişi ile görüşebilen müşteri temsilcimiz, 100 ila 130 kişiyle konuşmaya başladı. Bunu teknolojinin gelişimimize nasıl bir katkı sunduğunun en büyük göstergelerinden biri olduğunu düşünüyorum.

Fuzul olarak bu gelişimi artırarak sürdürme gayretiyle çalışmalarımıza devam ediyoruz. Vizyon toplantımızın mottusunda olduğu gibi biz "Yarına Dünden Hazırız". Önümüzdeki süreçte de teknoloji alanındaki tüm gelişmeleri yakından takip edecek bunları ve yapay zekâ sistemlerini uygulamalarımıza entegre edeceğiz. Dijital dönüşüm, bitmeyen bir süreç ve daima gelişim gerektiriyor. Bize düşen de buna mümkün mertebe uyum sağlamak.

Halil İbrahim Kuruçay: "Teknoloji alanındaki tüm gelişmeleri yakından takip edecek bunları ve yapay zekâ sistemlerini uygulamalarımıza entegre edeceğiz"



Proje Yönetim Ofisi Direktörü
Ahmet BAŞA

MÜŞTERİ SÜREÇLERİNDE YAPAY ZEKÂDAN FAYDALANMAK İSTİYORUZ

Her dijital dönüşüm, belli değerler bütününe üzerine inşa edilir. Fuzul'ün dijital dönüşümü de şirketin değerleri üzerinden inşa oluyor. Aidiyeti, samimiyeti, güveni, adaleti ve başarıyı artırarak bunu maksimize edecek şekilde dijital dönüşüm çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Fuzul'ün dijital dönüşümü için mevcut uygulamaları devam ettirip onları gerçekleştireceğimiz iyileştirmeler ve geliştirmeler ile optimize etmek üzerine bir strateji belirledik.

Öyle ki bizim dijital dönüşümümüze hizmet edebilecek bir altyapıya geçebilmek adına iyileştirmeler ve geliştirmeler yapmamız gerekiyor. Örneğin; altyapı kaynaklarımızı esnetmeliyiz. Uygulamalarımızda yeni teknolojiler kullanacağımız zaman farklı teknoloji kullanımlarına ihtiyacımız oluyor. Bu nedenle bu esneklik oldukça önemli.

Olası saldırılara karşı da hazırlıklı olmamız gerekiyor. 10 yılı aşkın bir süredir veri üretiyoruz ve saklıyoruz, ama yapay zekâyı işin içine dâhil ettiğimizde bunların verimli bir şekilde kullanılmasını da sağlamış olacağız. Diğer yandan müşterilerimizin telefona indirdikleri bir uygulama ile kişisel bilgilerini, ödeme koşullarını, sürecin hangi aşamasında olduklarını göreceklere bir yapı üzerine çalışıyoruz. Böylelikle müşterilerimiz memnun olacaklar. Onlar mutlu olduğunda da bizler mutlu olacağız. Hâlihazırda zaten müşteri memnuniyetine odaklanmış durumdayız. Örnek vermek gerekirse Müşteriye Özel İban ve E-rehin projelerimizle birlikte hem müşterilerimizin hem de bizim işlerimiz daha kolay hâle gelmiş oldu.

Mevcut riskleri azaltmaya yönelik çalışmalarımız da var. Malum riskleri azaltığımızda kalitemiz de artıyor. Yazılım tarafında son teknolojiyi kullanıyoruz, şu an bizi yıllarca götürececek bir uygulama tasarlıyor ve uyguluyoruz.

2024 yılında mevcut süreçlerimizi güçlendirmeye odaklandığımızı söyleyebilirim. Yapay zekâdan faydalanmak zorundayız.

Ahmet Başa: "Yazılım tarafında son teknolojiyi kullanıyoruz, şu an bizi yıllarca götürececek bir uygulama tasarlıyor ve uyguluyoruz"

Özellikle müşteri süreçlerinde bunu kullanmak istiyoruz. Örneğin; kişiler web sitemize girip soru sormak istiyorlar. Bu ihtiyaca chatbot'la çözüm bulmak istiyoruz. Temel, basit ve kimi karmaşık soruları yanıtlayabilecek bir chatbot istiyoruz. Yapay zekâ üzerinde modüller geliştirmek istiyoruz. Örneğin; yapay zekâ bizi hangi kampanyaları devam ettirmeliyiz, sonlandırmalıyız ya da değiştirmeliyiz gibi konularda en doğru şekilde yönlendirebilir. Bizim şu müşteri geribildirimini alabileceğimiz tek yer çağrı merkezimiz, ancak chatbot'la birlikte birden fazla kanal üzerinden iletişime geçmiş olacağız bu da süreç iyileştirmeleri noktasında önemli bir katkı anlamına geliyor.



Dijital Dönüşüm Direktörü
Ünsal ATASOY

VERİ DÖNÜŞÜMÜNÜ, DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN KALBİNDEKİ PROJE OLARAK ADLANDIRIYORUZ

Fuzul'ün "Dijital Dönüşüm Stratejisi"nin temelini veri, altyapı, uygulama, süreç ve organizasyonel dönüşüm oluşturuyor. Verinin yeni yakıt ya da yeni elektrik olarak tanımlandığı günümüzde, bir şirketin şüphesiz ki en değerli varlığı verisi. Fuzul olarak veriyi muhafaza ettiğimiz araçları ve verinin kendisini, günümüz teknolojilerinin en iyi örnekleriyle, tedarikçilerimiz ve kendi kaynaklarımızı kullanarak dönüştürüyoruz. Veri dönüşümünü, dijital dönüşümün kalbindeki proje olarak adlandırıyoruz.

Fuzul'ün sahip olduğu altyapılar hem dönüştürülüyor hem güncelleniyor hem de güçlendiriliyor. Dijital dönüşümle Fuzul, çalışanlarının ve müşterilerinin deneyimini geliştirmeye odaklanmış durumda. Bu bağlamda da operasyonel süreçlerin kalitesi ile müşteri memnuniyetini artıracak web ve mobil çözümlerle dönüşümü gerçekleştiriyoruz. Odağımızda operasyon süreçlerinde kayıt altına alınması gereken performans değerlerinin kayıt altına alınarak ölçülmesi ve müşteri değer akışında odaklanılması gereken noktaların tespiti ve iyileştirilmesi var. Birleştirilmiş tek bir uygulama ile hem çalışanlarımıza hem tedarikçilerimize hem de iş birliği yaptığımız çözüm ortaklarımıza kesintisiz ve kullanıcı dostu ara yüzler içeren bir uygulama sunmak için çalışıyoruz.

Şirketimizin Yönetişim Kapasitesini Artırmayı Hedefliyoruz

Stratejilerimizden bir tanesi de şirketimizin yönetim kapasitesini artırmak... Tüm süreçlerimizi tabi olduğumuz mevzuatın ve düzenleyici kuruluşların beklentilerini karşılayacak şekilde güncelliyoruz.

Ünsal Atasoy: "Birleştirilmiş tek bir uygulama ile hem çalışanlarımıza hem tedarikçilerimize hem de iş birliği yaptığımız çözüm ortaklarımıza kesintisiz ve kullanıcı dostu ara yüzler içeren bir uygulama sunmak için çalışıyoruz."

Oluşturduğumuz stratejilerle birlikte uçtan uca müşteri yaşam döngüsü boyunca müşteri ile temas kurulan her noktada müşteri iletişim kapasitesi artırılabilecek, operasyonel maliyetler ve yük azaltılacak... Dönüşümün ileriki aşamalarında ise oluşturacağımız self servis hizmetlerle müşteriler, birçok ihtiyacına Fuzul'e gelmeden çözüm bulabilecek.

KYC (Know Your Customer - Müşterini Tanı) ile müşteri edinim maliyetinin azaltılmasını hedefliyoruz. İlerleyen süreçte çalışanlarımız için sunacağımız mobil çözümlerde verimliliğe ve mobilitenin artırılmasına odaklanacağız. Çalışanların saha da iş süreçlerini takip edebileceği, kendilerinde bekleyen iş akışlarını onaylayabileceği, müşteri aktiviteleri girebileceği hizmetleri sunma planlarımız da var.

Yapay zekâyı uygulamalarımıza entegre edilerek çalışanlarımız ve müşterilerimiz için fayda sağlamayı da hedefliyoruz. Web sitemize entegre edilecek yapay zekâ destekli chatbot sayesinde müşteri edinim maliyetimizi azaltacak ve alternatif bir müşteri edinim kanalı oluşturmayı sağlayacağız. Diğer yandan yapay zekânın yetkinliklerinden yararlanarak satış tahminlemesi ve süreç optimizasyonu gibi konuları ayrı ayrı projelendirerek çalışmayı planlıyoruz.



BT Operasyonları ve Altyapı Müdürü
Ziya Okan ÖZBEY

MÜŞTERİLERİMİZE HIZLI, GÜVENİLİR VE KESİNTİSİZ HİZMET SUNUYORUZ

Şirketimizin dijital dönüşüm stratejisi, yenilikçi ve sürdürülebilir bir altyapı planıyla yola çıkmıştır. Bu strateji, altyapı inovasyonunu, güvenlik ve son kullanıcı deneyimini geliştirme aşamalarından oluşmaktadır. Domain altyapısına geçiş ve SD-WAN mimarisi, daha esnek ve verimli bir altyapı sağlarken, Disaster Recovery planı iş sürekliliği ve veri güvenliği bakımından bizi önemli bir yere getiriyor. Exchange ve Spam koruma sistemlerimiz ile güncellenen mail yapısı ise iletişimde verimliliği ve güvenliği artırıyor. Microsoft Teams ile birlikte ise etkili ekip iletişimi artıyor. Bütün bu adımlar, müşterilerimize daha hızlı, güvenilir ve kesintisiz hizmet sunmamızı sağlıyor.

Öncelikli Konularımız Arasında Güvenlik Yer Alıyor

IT altyapımız, dijital dönüşüm sürecimizin temel taşı oluşturuyor. Bu süreçte TIER 3 standartlarındaki veri merkezinde bulunan sektörde ve alanında lider, son teknoloji ürünlerini kullanarak, verimliliği ve güvenliği maksimum seviyede tutmak için sürekli olarak çalışıyoruz. Dijital dönüşüm sürecinde güvenlik de bizim için öncelikli konular arasında yer alıyor. Bu doğrultuda gelişmiş siber güvenlik yazılımları, düzenli güvenlik denetimleri ve eğitim programları uyguluyoruz. Ayrıca, tüm sistemlerimizde sürekli güncellenen güvenlik protokollerini ve şifreleme tekniklerini kullanıyoruz.

Son Kullanıcı Deneyimini Daha da Kişiselleştirmeyi Hedefliyoruz

Fuzul olarak dijital dünyanın kurumsal alanda getirdiği teknolojiyi yakaladık. Geleceğe yönelik hedeflerimiz arasında ise yapay zekâ ve makine öğrenimi temelli çözümleri iş süreçlerimize entegre etmek ve son kullanıcı deneyimini daha da iyileştirmek yer alıyor.

Dinamik ve Kendini Sürekli Yenileyen Bir Ekip Kurduk

2022 ve 2023 yılları, Fuzul'ün BT Altyapı tarafında dijital dönüşümde önemli bir dönüm noktası oldu. Özellikle iş sürekliliği ve veri güvenliğinde attığımız adımlar, pandemi ve sonrasındaki süreçte bizim için büyük avantaj sağladı. Gördüğümüz eksiklikleri gidermek adına altyapımızı uçtan uca yeniledik. Dinamik ve kendini sürekli yenileyen bir ekip kurduk, bu ekip ile birlikte altyapımızı güncelleştirdik.

2024'te Rekabet Avantajınızı Arttırmayı Hedefliyoruz

2024 yılı için beklentimiz; şirketimizin dijital altyapısını daha da geliştirerek, rekabet avantajını artırmak. Bu kapsamda verinin önemini farkındayız ve bu veriyi saklamak, korumak ve en verimli şekilde kullanmak için çalışmalarımızı sürdürüreceğiz. Siber güvenlik alanlarında daha fazla yatırım yapacak ve kurduğumuz mimarinin siber taraftaki savunmasını geliştireceğiz. Gelişen teknolojileri iş süreçlerimize daha etkin bir şekilde entegre etmeyi hedefliyoruz.

Ziya Okan Özbey, "Gördüğümüz eksiklikleri gidermek adına altyapımızı uçtan uca yeniledik. Dinamik ve kendini sürekli yenileyen bir ekip kurduk, bu ekip ile birlikte altyapımızı güncelleştirdik"



KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK: DEĞİŞEN İŞ DÜNYASINDA YENİ STANDARTLAR

KSS, günümüz iş dünyasında sadece bir seçenek değil, zorunlu bir yatırım olarak öne çıkıyor. Şirketlerin bu alanda attığı adımlar, sürdürülebilir bir gelecek için atılan adımlar olarak değerlendirilmeli ve bu yönde stratejik planlamalar yapılmalıdır



Met Vibes Kurucu Ortağı **Ahmet Tarık GÖR**

Modern iş dünyasında, şirketlerin başarısı artık sadece finansal sonuçlarla ölçülüyor. Giderek artan bir şekilde kurumların sosyal, ekonomik ve çevresel sorumlulukları ön plana çıkıyor. Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS), şirketlerin topluma ve çevreye olan etkilerini düşünmelerini ve bu alanlarda olumlu değişiklikler yapmalarını gerektiren bir yaklaşım hâline geldi. Bu gelişme; şirketlerin itibarı, marka değeri ve tüketici güveni üzerinde derin bir etkiye sahip. KSS'nin artık sadece bir iyi niyet jesti olmaktan çıkıp, şirketlerin temel stratejilerinin bir parçası hâline geldiği bir döneme giriyoruz. Bu yazıda, KSS'nin şirketler üzerindeki etkilerini, çalışanlar ve yatırımcılar için önemini ve sürdürülebilir büyümeyle olan ilişkisini inceleyeceğiz. Bu inceleme, iş dünyasında KSS'nin neden vazgeçilmez bir unsur olduğunu ve şirketlerin bu yaklaşımı nasıl benimsemeleri gerektiğini gözler önüne serecek.

KSS'nin Markaların İtibarı Üzerinde Etkisi Büyük

KSS, günümüzde markaların itibarı ve tüketici güveni üzerinde büyük bir etkiye sahip. Şirketlerin KSS faaliyetlerini raporlaması,

marka itibarını korumak ve hatta güçlendirmek için kritik bir rol oynuyor. Araştırmalar, tüketicilerin yüzde 54'ünün alışveriş kararlarını verirken bir şirketin KSS uygulamalarını dikkate aldığını gösteriyor. Bu da şirketler için KSS'nin sadece etik bir sorumluluk olmaktan çıkıp, tüketicilerle güçlü bir bağ kurmanın ve onların sadakatini kazanmanın bir yolu hâline geldiğini gösteriyor. Özellikle yeni nesiller arasında, şirketlerin toplumsal ve çevresel sorunlara yönelik tutumları, marka tercihlerini etkileyen önemli faktörlerden biri oldu. Dolayısıyla şirketlerin KSS çabaları, sadece topluma olan katkılarıyla değil, aynı zamanda marka algısını ve müşteri sadakatini güçlendiren unsurlar olarak da önem taşıyor.

KSS, Yatırımcı Güvenini Doğrudan Etkiliyor

KSS; sadece dış müşterileri değil, aynı zamanda şirket içindeki çalışanları ve yatırımcıları da etkiliyor. Araştırmalar, çalışanların yüzde 83'ünün, şirketlerinin sosyal sorumluluk konusunda sorumsuz davranış sergilemesi durumunda işten ayrılmayı düşündüğünü ortaya koyuyor. Bu, çalışanların şirketlerinin etik ve sorumlu iş yapma biçimlerine büyük önem verdiğini gösteriyor.



Aynı zamanda, yatırımcıların yüzde 78'i bir şirketi değerlendirirken KSS raporlarını önemli bir kriter olarak gördüklerini belirtiyor. Bu, KSS'nin yalnızca şirketin itibarını ve tüketici algısını değil, aynı zamanda çalışan memnuniyetini ve yatırımcı güvenini de doğrudan etkilediğini göstermektedir. Böylece KSS, şirketler için hem iç hem de dış paydaşlarla ilişkilerini güçlendiren temel bir stratejik unsur hâline geliyor.

Türkiye'de de Çok Başarılı KSS Örnekleri Var

KSS uygulamalarının şirketlerin finansal performansı üzerindeki olumlu etkisi, çeşitli çalışmalarla kanıtlandı. Harvard Business Review tarafından yapılan bir araştırma, KSS faaliyetlerinin şirketlerin finansal performansını ile pozitif bir ilişki içinde olduğunu ortaya koyuyor. Bu, KSS'nin sadece toplumsal ve çevresel faydalar sağlamakla kalmayıp, aynı zamanda şirketlerin finansal başarısını da desteklediğini gösteriyor. Çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) faktörlerine odaklanan şirketler, sektördeki rakiplerine göre yıllık ortalama yüzde 4,8 daha fazla performans gösteriyor. Bu veriler, KSS'nin şirketler için sadece bir maliyet unsuru değil, aynı zamanda uzun vadeli bir yatırım fırsatı olarak görülmesi gerektiğine de dikkati çekiyor. Örneğin Google, personelinin gıda israfını azaltmak için bir dizi proje hayata geçirdi ve bu sayede yaklaşık 9 milyon Paund değerinde gıdanın israf edilmesini engelledi. Ülkemizde de Kurumsal Sosyal Sorumluluk alanında önemli başarılar elde ediliyor. Örneğin, TOBB ve Turkcell'in "Geleceği Yazan Kadınlar Projesi", kadınlara yazılım ve mobil uygulama geliştirme

alanlarında eğitimler sunarak bu konuda öne çıkıyor. Ayrıca, Fuzul'un geçen yıllarda 1453 Engelliler Spor Kulübü'ne ana sponsor olarak verdiği destek, engelsiz yaşama katkı sağlamakla kalmayıp, marka topluluğu açısından değerli bir örnek teşkil ediyor.

Sosyal Sorumluluk Projeleri, Çalışanların Birlikte Duygusunu Güçlendiriyor

KSS, iş dünyasının geleceğini şekillendiren bir faktör olarak öne çıkarken şirketlerin bu alandaki yatırımlarını artırması, hem toplumsal faydayı hem de işletmelerin uzun vadeli başarısını garantiliyor. Tüm işletmeler için ekip olarak gerçekleştirilen sosyal sorumluluk projeleri, çalışanların birliktelik duygusunu güçlendiriyor ve iş yerindeki motivasyonu artırıyor. Böylece KSS yatırımları; sadece toplum için değil, şirket içi dinamikler için de önemli bir değer oluşturuyor. Sonuç olarak KSS, günümüz iş dünyasında sadece bir seçenek değil, zorunlu bir yatırım olarak öne çıkıyor. Şirketlerin bu alanda attığı adımlar, sürdürülebilir bir gelecek için atılan adımlar olarak değerlendirilmeli ve bu yönde stratejik planlamalar yapılmalıdır. Bu hem şirketlerin hem de kalkınma adımlarını tüm cesaretiyle atan toplumumuzun genel refahı için kritik bir öneme sahiptir.

Araştırmalar, tüketicilerin %54'ünün alışveriş kararlarını verirken bir şirketin KSS uygulamalarını dikkate aldığını gösteriyor

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ, OLMAZSA OLMAZIMIZ

Tasarruf finansman sistemi sayesinde faize bulaştırmadığımız her aile bizim için ayrı bir memnuniyet sebebi



İZMİR BORNOVA ŞUBE

Fuzul'ün Dayanışma Ekonomisi olarak tanımladığı tasarruf finansman sisteminin, kültürümüzden bize miras kalan altın günü mantığının günümüzde kurumsal bir forma getirilmesiyle oluşturulduğunu söyleyebilirim.

Görev yaptığım şubenin bulunduğu ilde tasarruf finansman sistemi ve Fuzul'e bakış açısı pozitif değildi. Kişilerde şüphe ve soru işareti uyandırıyor. Ancak ekip arkadaşlarımla birlikte şehrimizdeki kişilerle iletişime geçip onlara dokundukça ve faaliyet gösterdiğimiz sistemin mantığını detaylıca izah edince bakış açılan olumlu yöne evrildi.

Müşterimiz Değil, Ailemiz

Müşteri memnuniyetini çok önemsiyoruz. Hatta müşteri memnuniyetinin olmazsa olmazımız olduğunu söylemeliyim. Ayrıca şunun altını çizmek isterim ki müşteri kelimesi, çok tercih ettiğimiz bir ifade değil. Biz tasarruf sahiplerini ailemiz olarak görüyoruz. Bu sistem sayesinde faize bulaştırmadığımız her aile bizim için ayrı bir memnuniyet sebebi... Ailemizin bir parçası olarak kabul ettiğimiz tasarruf sahiplerinin, doğum günü ve evlilik yıl dönümü gibi özel günlerini mutlaka tebrik ediyor, kendilerine hediye takdim ediyoruz.



İzmir Bornova Şube Müdürü
Nazlı Yeşim SARUL

Evimi de Aracımı da Fuzul'den Aldım

Kişilerin istedikleri ev ve araca kavuşması noktasında yıllardır emek veren bir şirkette çalışıyor olmaktan duyduğum memnuniyeti kelimelerle ifade etmem oldukça zor. Bizzat kendim de Fuzul'ün sistemine kayıt oldum, hem evimi hem de aracımı aldım. Dolayısıyla bir yandan insanların istedikleri ev ve araca sahip olmalarına fırsat sunan kişi olarak hem de istediği ev ve aracı bu sistemden almış biri olarak her iki tarafın da duyduğu heyecanın birebir şahidiyim. Bu inanılmaz bir duygu.

Yaptığımız İşin Temeli: Güven

Yaptığımız işin güvene dayalı olduğu bir gerçek. Fuzul'ün 30 yılı aşkın bilgi birikimi ve tecrübesi ile elde ettiğimiz güven, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na da bağlanmamızla birlikte daha da perçinlendi.

Empati, Satışta Başarı Getiriyor

Satışta, zaman ve stres yönetimi ile empatinin başarı getirdiğini düşünüyorum. Başarılı olmanın hususunda çalışma arkadaşlarıma sürekli kendilerini geliştirmelerini ve daha fazla kişiye ulaşmalarını tavsiye ediyorum. Ayrıca satışta olmazsa olmazımız "ekip ruhu". Diğer yandan ekip arkadaşlarımızın mutlu olmalarını da önemsiyorum.

FUZUL'DEN ALDIĞIMIZ GÜVENİ, MÜŞTERİLERİMİZE AŞILIYORUZ

Tasarruf ederek ev ve araç sahibi olmanın mümkün olamayacağı tabularını yıktık ve yüz binlerce müşterimizi hayallerine kavuşturduk



İSTANBUL BAŞAKŞEHİR ŞUBE

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, kendi imkânlarıyla ev, araç ya da çatılı iş yeri alma konusunda zorluk yaşayan kişileri hayallerini kavuşturuyor. İnsanların istediği fakat elde etmekte zorlandığı ihtiyaçlarını en kolay şekilde önlerine sunabileceğimiz bu sistemin içerisinde yıllardır yer almak ve hayallerine kavuşmalarına şahit olmak her zaman benim için gurur verici oldu.

Tabuları Yıktık

Tasarruf sahiplerinin teslimatlarını aldıkları zamanki mutlulukları bizim için büyük onur... Fuzul çalışanlarının "Biz Bir Aileyiz" söyleminden yola çıkarak sistemimize dâhil ettiğimiz her müşteriyi, aile sıcaklığıyla karşılamak en önemli misyonumuz. En önemli görevimiz ise ev ya da araç sahibi olmak isteyen kişileri, bütçelerine uygun plana yönlendirmek. Bunu biz yıllardır yapıyoruz ve şunu gönül rahatlığı ile söyleyebilirim ki: Tasarruf ederek ev ve araç sahibi olmanın mümkün olamayacağı tabularını yıktık ve yüz binlerce müşterimizi hayallerine kavuşturduk.

Fuzul'ün en dikkat çeken projesi, kesinlikle kurulduğu günden bu yana inşa ettiği güven ve bizler 30 yılı aşkın süredir, Fuzul'ün biz çalışanlarına verdiği güveni biz tasarruf sahiplerine aşıyoruz.



İstanbul Başakşehir
Şube Müdürü

Salih Gökhan AKAN

Motivasyon Kaynağımız: Mutlu Müşteriler

Yıllardır kiracı olmuş bir insanı kendi imkânlarıyla ekstra bir maliyete katlanmadan ev ya da araç sahibi yapmak en büyük motivasyonumuz. Başka bir ifadeyle bizim en büyük motivasyonumuz, mutlu müşterilerimiz... Önceliğimiz yaptığımız işin büyüklüğünü kabul etmek. Bu yolda bizi güçlendiren en kıymetli düşünce de insanlara fayda sağlamak üzere çıktığımız işimizi sevmek...

İşimizi Severek Yaptığımızda Başarı Kaçınılmaz Olur

Birlik olarak çalışmanın büyük başarılar getirdiğine inanıyorum. Ekip ruhunu kaybetmeden çalıştığımızda Fuzul ailesine, yeni başarılar da katabiliyoruz. Vaktimizin çoğunu burada ekip arkadaşlarımızla geçirdiğimizi göz önünde bulundurursak, işimizi severek birlik içinde yaptığımız sürece başarı kaçınılmaz olacaktır. Diğer yandan yaptığımız iş gereği süreçlerde zaman zaman eksiklikler yaşanıyor olabilir. Ama önemli olan bunların farkına varabilmek. Özellikle uzun soluklu işlerde farkındalık çok mühim. Bu da kendimizi geliştirmemize, işimize olan bağlılığımızda ve çözüm odaklı olmakla mümkün.

DOĞRU YATIRIMIN MERKEZİ: **FUZUL**

Ev ya da araç satın almak kararı çok mühim ve bu hususta bilinçli ve doğru adımlar atmak büyük önem taşıyor. Biz de tasarruf sahiplerine doğru yatırımın Fuzul'de gerçekleştirilebileceğini ifade ediyoruz



MANİSA MERKEZ ŞUBE

Tasarruf finansman sektörünün lider şirketi Fuzul'un Dayanışma Ekonomisi olarak ifade ettiği sistemi; kişilerin yardımlaşarak ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olabilmelerini mümkün hâle getiren çağımızın en faydalı ekonomi modeli olarak tanımlayabilirim.

Müşterilerimize Değer Veriyoruz

Sistemin tercih edilmesinde faizsiz olması önemli bir faktörken ödeme koşullarının cazip olması da diğer etkenler arasında yer alıyor. Elde edilen bulgular, değişen ekonomik ve sosyal şartların katılımcı tercihlerini etkilediğini gösteriyor. Şu bir gerçek ki ev ya da araç satın almak, pek çok kişinin hayalini süsleyen ciddi bir yatırım. Dolarıyla da ev ya da araç satın almak kararı da çok mühim ve bu hususta bilinçli ve doğru adımlar atmak büyük önem taşıyor. Biz de tasarruf sahiplerine doğru yatırımın Fuzul'de gerçekleştirilebileceğini ifade ediyoruz.

Fuzul 1992 yılından bu yana yüz binin üzerinde kişiyi ev ve araç sahibi yaptı. Müşterilerimize değer veriyor ve onlara sunduğumuz tüm taahhütleri elbette ki yerine getiriyoruz.



Manisa Merkez Şube Müdürü
Olgun ARKUN

Satış Becerileri Geliştirilerek Hedeflenen Rakamlara Ulaşılabılır

Satış departmanları, şirketlerin lokomotifi olarak kabul ediliyor ve sizden pek çok şey bekleniyor. Müşteri ilişkileri yönetimi, sunum, ikna etme ve satış kapatma gibi bir dizi kritik beceriyi buna örnek gösterebiliriz. Satış temsilciliğinde kişinin yeteneğinin önemi, yadsınamaz bir gerçek. Ancak şunu da ifade etmek gerekir ki öğrenerek, satışla ilgili önemli becerileri geliştirerek satış grafikleri yükseltilebilir ve hedeflenen rakamlara ulaşılabilir.

Başarılı Bir Ekip Çalışması için Ortak Karar Almak Önemli

Ekip üyelerinin birbirleriyle güçlü ilişkiler kurmasının da önemli olduğu kanaatindeyim. Diğer yandan başarılı bir ekip çalışması için ortak kararlar verilmesi gerektiğini düşünüyorum. Karar alınmasının akabinde de sürekli geri bildirim yapılmalı, elde edilen başarılar da kutlanmalı ve daima pozitif kalmaya çalışılmalı... Ayrıca satış temsilcilerinin motivasyon kaynaklarına da değinmek gerekiyor. Yetki, sorumluluk, saygınlık dolayısıyla da terfi ve unvan da önemli motivasyon kaynakları olarak karşımıza çıkıyor.



30 YILDAN BU YANA EV DE ALDIRIR, OTO DA!

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



AMACIMIZ:

GELECEĞE GÜVENCE OLMAK

Türkiye Katılım Sigorta Genel Müdürü Güray Çelik ile Türkiye Katılım Sigorta'yı merkeze alan bir röportaj gerçekleştirdik

Röportaj: **Merve AY**



Türkiye Katılım Sigorta Genel Müdürü **Güray ÇELİK**

Türkiye Katılım Sigorta olarak birçok branşta faaliyet gösteriyoruz. Konut, İş yeri, Kasko, Dask ve Trafik branşları ile Fuzul Holding'e güvence veriyoruz

Türkiye Katılım Sigorta Genel Müdürü Güray Çelik ile hem şirketlerinin kısa ve orta vadedeki hedeflerini hem 2023'ü nasıl geride bıraktığını hem de katılım sigortacılığının Türkiye'deki konumunu konuştuk. Çelik, "Katılım sigortacılığının gelişimi için öncelikli hedefimiz, ürün gamının geliştirilmesinden ziyade katılım sigortacılığının tanıtımı ve daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlayacak alternatif dağıtım kanallarına ihtiyaç duyulmasıdır." dedi.

Türkiye Katılım Sigorta henüz çok genç bir şirket. Dolayısıyla kısa ve orta vadedeki hedefleriniz ile faaliyet gösterdiğiniz alanları dinlemek isteriz.

Katılım finans ekosisteminde, katılım sigortacılığının tabanını genişletmek, Türkiye'de katılım sigortacılığına ihtiyaç duyan birey ve kurumlara ulaşmak ve onlara katılım prensiplerine uygun hizmet vermek için kurulduk.

Anadolu'da üretim yapan çiftçimize, üniversitede okuyan geleceği parlak gençlerimize, iş hayatında emeğiyle çalışan mavi ve beyaz yakalı çalışanlara, ülkemize yatırım yapan girişimcimimize, KOBİ'lerimize ve sanayicilerimize ulaşmak onları katılım sigortacılığı ile tanıştırmak istiyoruz. Türkiye Katılım Sigorta olarak müşteri odaklı çözümlerimizle, katılım sigortacılığında öncü şirket olmak istiyoruz. Toplumsal sorumluluğumuzun bilinciyle, hizmet kalitemizle geleceğe kucak açan ve teknolojiyi yakından takip eden yeni nesil katılım sigortacılığının temsilcisiyiz. Birçok branşta faaliyet gösteriyoruz. Konut, İş yeri, Kasko, Dask ve Trafik branşları ile Fuzul Holding'e güvence veriyoruz.

Kuruluşunuzun üzerinden yaklaşık bir yıl geçti, bu seneyi değerlendirmenizi istesek neler söylersiniz? Bu bir yıl öngördüğünüz şekilde geçti diyebilir miyiz?

Türkiye Katılım Sigorta, Türkiye Varlık Fonu sermayesi ile 2022 Ocak ayında kuruldu. 2023 yılında Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (SEDDK) faaliyet ruhsatı yeterliliklerini tamamlayarak ocak ayında üretim faaliyetlerine başladı. Şirketimiz, katılım sigortacılığı esaslarına uygun prensiplerle yönetilmektedir. Türkiye Katılım Sigorta, müşteri odaklı yaklaşımıyla birçok sigorta branşında faaliyet gösteriyor.

Ukrayna ile Rusya'nın savaşı, ülkemizin yaşadığı büyük deprem ve Gazze'de yaşanan elim durum maalesef üst üste geldi. Dünyadaki bu çalkantılı durum, 2023 yılında küresel ekonominin de zor bir yıl olarak geçmesine sebep oldu. Böyle zorlayıcı bir yılda kurulmak ve faaliyetlerine başlamak da bir o kadar meşakkatliydi. Genel ekonomideki yavaşlamalara rağmen şirketimiz kuruluşunun ilk yılında hedeflerini ismimize yakışır şekilde gururla gerçekleştirdi.

Türkiye Katılım Sigorta, kuruluşunun ilk yılında 31 Aralık 2023 tarihi itibarıyla toplamda 974 milyon 549 bin 572 TL'lik üretim gerçekleştirdi.

Katılım sigortacılığının Türkiye'deki gelişimi ile ilgili neler söyleyeceksiniz? Siz Türkiye Katılım Sigorta olarak sektörde uzun vadede kendinizi nasıl konumlamayı planlıyorsunuz?

Katılım sigortacılığı, ülkemizde 2010 yılı itibarıyla uygulama alanı bulmuş artan bir yükseliş ivmesiyle de günümüze kadar gelmiştir.

Günümüzde kamu tarafından uzun çalışmalar sonucunda hazırlanmış olan katılım finansı kanun teklifi ile katılım sigortacılığının destekleniyor olması, katılım sigortacılığının önemini daha da arttırmaktadır. Katılım sigortacılığı, etik ve ahlaki ticaret çerçevesinde İslami sermaye piyasasının gelişmesi açısından azami önem arz etmektedir.

Katılım sigortacılığının bir risk paylaşımı temelinde yürütülmesi ana itici güç olurken geleneksel sigortacılık gibi kârları maksimize etmek değil, tazminat yükümlülüklerinin yerine getirilmesi ve risk fonunun devamlılığının sağlanarak güçlendirilmesini hedeflemesi millî sermayeyi de güçlendirme açısından oldukça önemlidir.



Türkiye’de gelişme aşamasında olan katılım ekosisteminin bir parçası olan katılım sigortacılığının, ilerleyen günlerde sektörde çok daha büyük yer edinmesi hedeflenmektedir.

Gelişen sektör ivmeleri baz alınarak katılım sektörü içerisinde yer alan katılım sigortacılığı, ilerleyen günlerde devlet desteği ile farkındalıkların daha da arttırılması ile yükselen ivmeyi çok daha yukarı seviyelere taşıyacağından büyük fırsatlara sahip olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim. Türkiye’de İstanbul Finans Merkezi’nin de açılmasıyla katılım finans ekosisteminin daha hızlı gelişeceğini düşünüyoruz.

Türkiye Katılım Sigorta olarak sektörde uzun vadede müşteri odaklı çözümlerimizle, katılım sigortacılığının öncü şirketi ve katılım finansın sigortacılıktaki adresi olmak istiyoruz.

Katılım sigortacılığının geleneksel sigortacılıktan ayrılan yönleri nelerdir? Örneğin; teminat ya da prim sisteminde farklılıklar bulunuyor mu?

Katılım sigortacılığı, yasal zorunlulukları bulunan ve bu kurallar çerçevesinde denetlenen belirli ilkelere bağlıdır. Bu ilkeleri şu şekilde sıralamak mümkün:

- Yardımlaşma amacı olması,
- Primlerin toplandığı havuzun sigortalılara ait olması, işleten şirketin mülkiyeti bulunmaması,
- Uzman bir Danışma Komitesi’nden hizmet alınması,
- Sermayedara ait varlıkların ve katkı primlerinin Şirket Danışma Komitesi tarafından onay verilen yatırım araçlarında (Katılım Bankaları, Sukuk (Kira Sertifikası), BIST Katılım Endeksi, Kıymetli Metaller, Döviz ve benzeri onay alınan kıymetler) değerlendirilmesi,
- Katılım sigortacılığı prensiplerine uygun olmayan iktisadi kıymetlere ve menfaatlere teminatı verilmemesi.

Primlerin ödendiği havuzda biriken toplam meblağ dönem sonunda fazla verdiği için bu rakam katılımları nispetinde sigortalılara geri ödenebilir.

Geleneksel sigortanın, İslam dünyası tarafından kabul görmemesinin nedeni, geleneksel sigortada garar (belirsizlik), meysir(kumar) ve riba(faiz) barındırdığının düşünülmesidir.

Katılım sigortacılığının temel özelliklerine de değinecek olursak şunları söyleyebilirim: Katılım sigortacılığı, İslami kurallara göre tasarlandığı için kendine özgü etik ve adil bir yapıya sahiptir. Temel amacı yardımlaşmaktır.

Yapılan faaliyetin sonucunda kâr elde edilmişse katılımcılara kâr payı dağıtılır. Bu sistem adil, ahlaki, etik ve kullanılabilir bir sigortacılık türü olduğu için yalnız İslam coğrafyasında değil, tüm dünyada kullanılabilir bir sistemdir.

Geleneksel sigortada amaç kâr elde etmektir. Risk transferi yapılmasını esas alır ve sigortalıların, poliçelerin alıcı olduğu bir satın alma sözleşmesinden ibarettir. Sigortalının ödediği prim karşılığında, gerçekleşen zararın karşılanması hedeflenir ve sigortalıların dönemselsel ya da tek seferde ödemiş olduğu primlerin sahibi sigorta şirkettir.



Katılım sigortacılığı, etik ve ahlaki ticaret çerçevesinde İslami sermaye piyasasının gelişmesi açısından azami önem arz etmektedir

Geleneksel sigorta şirketlerinde edinmiş olduğu primler faiz ağırlıklı yatırım araçlarında değerlendirilir. Ödenen primlerin sahipliği sigorta şirketindedir. Sigorta şirketi sözleşmeden kaynaklanan zararları ödedikten sonra fonda kalan miktarı işleterek gelir elde eder.

Katılım sigortalarındaki ürün çeşitliliğinin yeterli olduğunu düşünüyor musunuz? Ürün gamını arttırmak için neler yapılabilir?

Geleneksel sigortacılık alanında var olan ürün çeşitliliğinin büyük bir çoğunluğunun Katılım Finans İlke ve Esasları gözetilerek, katılım sigortacılığı alanında yer edindiğini ifade edebiliriz. Katılım sigortacılığının gelişimi için öncelikli hedefimiz, ürün gamının geliştirilmesinden ziyade katılım sigortacılığının tanıtımı ve daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlayacak alternatif dağıtım kanallarına ihtiyaç duyulmasıdır.

Günümüz rekabet ortamında sigorta şirketlerinin rakiplerinden farklılaşabilmek adına neler yapması gerekir?

Öncelikle biz sigortaya katılım ekosisteminin önemli bir enstrümanı olarak paylaşım ve etik değerleri önceleyerek bakıyoruz. Değerleri korumak ve “Geleceğe Güvence” olmak ana çıkış noktamız.

Rakiplerimizden farklılaşma noktasında, katılımcıların ihtiyaçlarını iyi analiz ederek, onların ihtiyaçlarını tespit etmek ve ihtiyaca özel çözümler sunmak amacıyla gelişen teknolojiye yatırım yapıyoruz. Rakiplerimizden farklı olarak katılım ekosistemi dışında kalan talepleri de karşılamak için hazırlıklarımızı tamamlamak üzereyiz.

Müşteri memnuniyetini sağlamak ve müşterilerimize kaliteli bir hizmet vermek için tüm altyapı çalışmalarımızı dijital platformlar üzerinden mobil olarak tasarladık. Böylece verimli ve hızlı bir şirket olarak katılımcılarımıza üst seviyede paylaşım esaslı bir deneyim sunmayı hedefliyoruz.



akvasigorta®

27 yıllık tecrübesiyle, Akva yanınızda!



• Araç 

• Konut / DASK 

• Sağlık 

• Seyahat 

• Ferdi Kaza 

• İş Yeri 

• Elektronik Cihaz 

• Mühendislik 

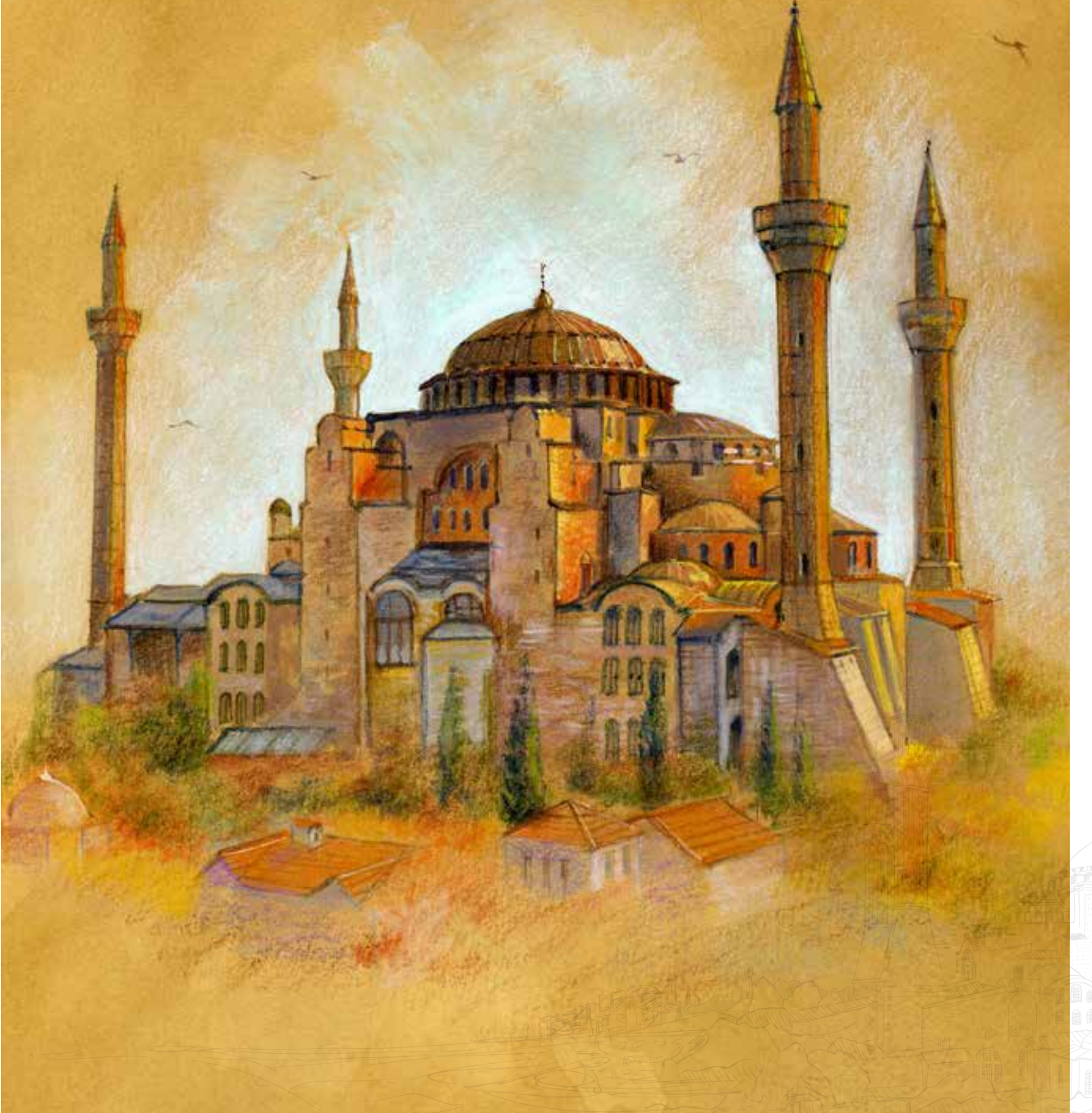
• İnşaat 



YEDİTEPELİ ŞEHRİN KALBİ, İÇİNDEN DENİZ GEÇEN ŞEHRİN RUHU

AYASOFYA...

Sultanahmet'ten yankılanan sesle, çifte ezan dinlemenin verdiği o huzuru, o ruhu kim verebilir ki?



Şiirlere konu olmuş, şairleri hüzne boğmuş, şduvarları mahzun, hüzün dolu idi Ayasofya... Yeditepeli şehrin kalbi, içinden deniz geçen şehrin ruhu Ayasofya... Kapılarının açıldığı günü bayram bilen, Eminönü'nden Sirkeci'ye, Gülhane'den Sultanahmet'e kadar sokakları bayram yerine çeviren, Müslümanları sevinçten koşturanlara selam veren Ayasofya... Hangi psikolojik destek gökyüzünün kızıla büründüğü, hafif çiseleyen yağmurun altında gözlerini kapatıp Ezan-ı Muhammedi dinlemenin yerini tutar?



Marka İletişim
Uzmanı **Emir ADIGÜZEL**

Sultanahmet'ten yankılanan sesle, çifte ezan dinlemenin verdiği o huzuru, o ruhu kim verebilir ki?

İşte bir şubat sabahı kapılarını Müslümanlara kapatmış ve artık müze olarak anılmaya başlamıştı Ayasofya. Duvarları mahzun, her taşında tarih yatan çehresi hüzünlü...

Doğunun, batının, geçmişin ve geleceğin kucaklaştığı bu eşsiz yapı, yıllar boyu kubbesi altında dua edenlerin özlem ve hasretiyle yankılandı. Yakarışlar, gökyüzüne yükselen dualar, kalplerdeki ateşler tam 85 yıl boyunca İstanbul'un taş duvarları arasında saklı olan derin duyguları ve imanlı kalpleri uzak bıraktı bu mabetten.

Sadece Türk'ün değil, İslam coğrafyasının her ferdinin ortak hüznü ve kavuşma isteği olan bu eşsiz yapı, 1935 yılından itibaren camii statüsünden müzeye geçişi ile konuşuldu. Tam 85 yıl boyunca açılışı, tekrar camii olarak faaliyete geçmesi noktasında çeşitli atılımlar yapılsa da bir türlü gerçekleşmedi. Dediğimiz gibi sadece Türklerin ya da Müslümanların değil, dünyanın da her an her saniye gündeminde yer alan bu eşsiz yapının biraz da tarihine göz atacak olursak nelere ulaşacağız şöyle bir bakalım.

Ayasofya, İlelebet Türk'ün ve İslam'ın Yuvası Olarak Kalacak

UNESCO Dünya Mirası Listesi'ndeki yerini alan Ayasofya'nın hikâyesi, Doğu Roma İmparatorluğu'na dek uzanıyor. Bizans İmparatoru 1. Justinianus tarafından 532-537 yıllarında inşa edilmiş bu yapı, başlarda katedral olarak kullanılıyordu. Fatih Sultan Mehmet Han Hazretleri'nin 1453 yılında İstanbul'u fethetmesinin akabinde camii olarak kullanılmaya başlayan bu eşsiz mabet, 1934'e dek Müslümanlara kapılarını açık tuttu. 1934 yılında alınan karar ile ise Ayasofya tam 85 yıl sürecek hüzünlü bekleyişini başlatıyordu.

Tarihî kaynaklara göre yapımında tam 10 bin kişinin aynı anda çalıştığı bu tarihî yapı adını, burada ilk kez papazlık görevini yürüten Hagia Sophia'dan almaktadır. İlahi bilgelik anlamına gelen adı ile 1453 yılından itibaren Müslümanlara ev sahipliği yapan Ayasofya, ilelebet Türk'ün ve İslam'ın yuvası olarak kalacaktır.

Ayasofya'nın Cami Olarak Kapılarını Açması, Tüm Dünyada Yankı Buldu

Bulunduğu lokasyon itibarıyla da ülkemizin en önemli turistik mekânları arasında yer alan Ayasofya, 2020'de Cumhurbaşkanlığı kararnamesi ile statü olarak müzeden çıkartıldı ve cami olarak Müslümanlara kapılarını açtı. İslam dünyasında

ve ülkemizde büyük bir coşku ile karşılanan bu haberin sesi, şüphesiz tüm dünyada yankı buldu.

Zira yazımın başında da belirttiğim üzere Ayasofya sadece Türk'ün ve Müslümanların değil dünyanın tüm coğrafyalarında herkesin gözünün üzerinde olduğu tarihî ve eşsiz bir yapı. Şiirlere konu olmuş, yazılara dökülmüş adına filmler yapılmış bu eşsiz yapının cami statüsünü alması ile beraber akla gelen ilk video hiç şüphesiz içindeki coşkuyu sokaklara yansıtan o unutulmaz an olacaktır.

Müjdeler Olsun, Ayasofya Açıldı

Haber bültenlerinin son dakika geçmesinin hemen akabinde Sirkeci sokaklarında "Müjdeler olsun, Ayasofya açıldı!" naraları ile dolaşan o beyefendiyi unutmak imkânsız. Yıllar yılı Sultanahmet Meydanı'nda "Zincirler Kırılınsın Ayasofya Açılınsın" sloganlarının artık Necip Fazıl'ın dizelerinden çıkıp hayata bürünmesi unutulmaz.

1453 yılındaki fethin ardından cami olarak Müslümanlara kapılarını açan Ayasofya'ya Fatih'in fethinin akabinde İslami unsurlar da ekleniyor elbette. İlk olarak minare eklemesi yapılan bu yapı 2. Selim döneminde ise kemerler ve payandalar aracılığı ile tamamen sağlam bir hâle büründürülüyor. Akabinde ise minber, vaaz kürsüsü, müezzin mahfili gibi çeşitli eklemelerle tamamen İslami bir yapı hâline getiriliyor. Müslümanlar için çok fazla öneme sahip Ayasofya, pek çok şiiire de konu olmuştur. Bu muntazam yapıyı, Osman Yüksel Serdengeçti'nin dizelerinden okuyarak yazımıza son verelim:

*Ey İslam'ın nuru, Türklüğün gururu Ayasofya!
Şerefelerinde fethin, Fatih'in şerefi,
Işıl ışıl yanan muhteşem mabet!
Neden böyle bomboş, neden böyle bir hoşsun?
Hani minarelerinden göklere yükselen,
Hani o ilahi devir, ilahi nizamlar?
Ayasofya ses vermiyor,
Ayasofya bir hoş,
Ayasofya bomboş...
Hani nerede?
Şu muhteşem minberde,
Binlerce erin baş koyduğu şu temiz yerde, Şimdi hangi kirlî ayaklar dolaşılıyor?
Ayasofya! Ayasofya!
Seni bu hale koyan kim? Seni çırılçıplak soyan kim?
Hani nerede? Gönüllerden kubbelere, Kubbelerden gönüllere
Gürül gürül akan Kur'an sesleri?
Kur'an sesleri dindirilmiş, Müslümanlar sindirilmiş!
Allah-Muhammed-Hülafa-i raşidinin İsimleri kubbelerden yerlere indirilmiş!*

Doğunun, batının, geçmişin ve geleceğin kucaklaştığı Ayasofya, yıllar boyu kubbesi altında dua edenlerin özlem ve hasretiyle yankılandı

VÜCUDUMUZUN SAVUNMA MEKANİZMASINI KUVVETLENDİRMEDE, TÜKETTİĞİMİZ BESİNLERİN ÖNEMİ BÜYÜK

Beslenmemize dikkat ederek yani yeteri kadar protein, mineral, vitamin, Omega-3, beta glukan ve probiyotik tüketerek bağışıklık sistemimizin kuvvetlenmesine katkıda bulunabilmemiz mümkün



Acıbadem Taksim Hastanesi Beslenme ve Diyet Uzmanı **Sevihan Akbulut AZAL**

Bağışıklık sistemimiz, bir sürü değişkenden etkilenebiliyor ve beslenme de bunun en büyük parçası... Peki, bağışıklığı negatif yönde etkileyen hususlar neler? Öncelikle şunu söyleyebilirim ki alkol, sigara ve uyuşturucu bağışıklığı olumsuz yönde etkileyen faktörler arasında önemli bir alan kaplıyor. Kimyasal ilaçların doktor onayı olmadan ya da gereksiz kullanımı, radyasyon, hava kirliliği ve UV ışınlarına maruz kalmak da aynı olumsuz etkiyi oluşturuyor. Egzersiz yapmamak ya da hareketsiz bir yaşam ve uyku düzeni bozukluğu da bağışıklık sistemini negatif yönde etkiliyor. Eğer güçlü bir bağışıklık sistemine sahip olmak istiyorsak vücut hijyeni ve çevre temizliğine de özen göstermemiz gerekiyor. Şimdi de bağışıklığı güçlendiren besin öğelerine değinelim.

Bağışıklık Sisteminin Temel Besin Maddesi: Protein

Bağışıklık sistemi için olmazsa olmaz temel besin maddesi, vücudumuzun yapı taşı olan proteindir. Hormonlar, enzimler ve bütün sistemler protein yapıda olduğundan yeterli protein alımı, çok iyi bir bağışıklık sistemine sahip olmak için esastır. Başka bir ifadeyle yeterli miktarda kaliteli protein almına

özen göstermemiz, vücudumuzun savunma mekanizması için önemli bir rol oynuyor.

D Vitamini İhtiyacımızın %10'unu Besinlerden Alabiliyoruz

Yapılan araştırmalar, D vitamininin de bağışıklık sistemini destekleme noktasında önemli olduğunu ortaya koyuyor. D vitaminin en iyi kaynağı güneş ışınları... Keza günlük D vitamini ihtiyacımızın yalnızca yüzde 10'unu besinlerden alabiliyoruz. Dolayısıyla mümkün olduğunca güneşle temas etmek, buna ek olarak doktor tavsiyesi ile D vitamini kullanmak önemli.

Bağışıklık Sistemi için Mineraller ve Vitaminler Önemli Besin Öğeleridir

Mineraller ve vitaminler de bağışıklık sisteminin güçlü olması için gerekli besin öğeleri arasında yer alıyor. Özellikle selenyum, çinko, demir, magnezyum, klor, sodyum ve bakır gibi minerallerin immün sistemi doğrudan etkilediği bili-



niyor. Öyle ki hücrelerin harekete geçmesini, kimyasalların salınımını ve vücutta oluşan enfeksiyonlara karşı antikörlerin çoğalmasını sağlamak da bu minerallerin görevleri arasında yer alıyor.

Çok güçlü bir antioksidan olan selenyum, bağışıklık sistemini güçlendiriyor. Bağışıklık sisteminin çalışması ve devamlılığı için önemli olan demirin eksikliğinde bağışıklık sistemi güçsüzleşiyor ve enfeksiyona duyarlılık artıyor. Çinko yetersizliğinde ise vücuda enfeksiyon girişi kolaylaşıyor ve hücrel bağışıklık sistemi yavaş cevap vermeye başlıyor.

Vitaminlerin her ne kadar tüm vücudun çalışmasında önemli rolleri var olsa da bağışıklık sistemi ile ilişkili olanları A, C ve E vitaminleridir. Vücutta hücreleri koruyucu görev üstlenen bu vitaminler, immün sistem üzerinde en büyük rolü oynayan antioksidan vitaminlerdir.

Omega-3, Beta Glukan ve Probiyotik...

Söz konusu bağışıklık olunca Omega-3'ün de altını çizmek gerekiyor. Öyle ki Omega-3, inflamasyonu azaltıcı etkisi sayesinde anne karnından yaşlılığa kadar bağışıklık sisteminin en büyük destekçisi olarak karşımıza çıkıyor. Bu bağlamda özellikle haftada iki kez mevsimine göre yağlı balık tüketmek, özellikle de kış aylarında daha çok önem kazanıyor. Üzerinde durmamız gereken bir diğer husus da bağışıklık için önemli bir besin ögesi olan beta glukan. Bu besin ögesi,

ekmek mayasından elde ediliyor ve virüs, bakteri, mantar ve parazite karşı vücut direncini artırıyor.

Sağlıklı bir bağırsağa sahip olmak, güçlü bağışıklık sistemi için olmazsa olmaz bir özelliğe sahip. Dolayısıyla bir besin ögesi olmamasına rağmen söz konusu bağışıklık ise probiyotiklerden de bahsetmek gerekiyor. Bağırsaklar için faydalı olan bakteriler diye tanımladığımız probiyotikleri yoğurt, kefir, peynir, turşu, tarhana, boza, sirke, şalgam suyu gibi fermente besinlerden bolca almamız mümkün. Pırasa, yer elması, bamyası, enginar, kereviz, soğan, sarımsak, kuşkonmaz, muz, elma, yulaf, keten tohumu, kurubaklagiller, karabuğday gibi "prebiyotik" besinleri tüketerek de probiyotiklerin çoğalmasına ve etkisini artırmasına yardımcı oluyor.

Obezite, Vücuttaki Birçok Sistemi Olumsuz Etkiliyor

Obezitenin vücutta birçok sistemi olumsuz etkilediği gibi bağışıklığı da düşürdüğünü bilimsel çalışmalarla kanıtlanmış durumda. Bahsi geçen çalışmalar gösteriyor ki fazla kilolu bireylerde antikör üretimi azalıyor, enfeksiyonlar daha sık görülüyor ve vücutta oluşan yaralar daha geç iyileşiyor. Bu da gösteriyor ki güçlü bir immün sisteme sahip olabilmek için yaşa ve boya göre ideal vücut ağırlığında olmak çok önemli. Kişi ne kadar ideal kilosuna yakınsa bu durum bağışıklık sistemine o kadar fayda sağlıyor. Öğün saatleri arasındaki aralık da bağışıklık sistemi üzerinde etkiye sahip. Uzun saatler aç kalmak ya da tam tersi sık beslenmek de immün sistemi



yoruyor. Çok aç kalarak zayıflamaya çalışanların bağışıklık sisteminin düştüğünü görüyoruz. Tabii ki çok sık beslenmeyi de önermiyoruz. Bir de güne kahvaltı yaparak başlamanın bağışıklık sistemi için avantaj olduğunu ve özellikle de kış aylarında kahvaltıya daha çok önem vermek gerektiğini söyleyebilirim.

Bitki Çaylarından Destek Almayı İhmal Etmemek Gerekli

Antioksidan özelliğe sahip bitki çaylarından destek almayı da ihmal etmemekte fayda var. Yeşil çay, ekinezya çayı, ihlamur, kuşburnu ve ada çayını demlerken zerdeçal, tane karabiber ve karanfil de ekleyebilir ve günde 2-3 fincanı geçmeyecek şekilde tüketebilirsiniz.

Tavsiyeler

- Bitki çayı demlerken zerdeçal, zencefil, karanfil, karabiberi ve bal ekleyebilirsiniz.
- Tıpkı yemeklere tuz ve karabiber eklediğiniz gibi zerdeçal koymayı da alışkanlık hâline getirebilirsiniz.
- Zencefil ile balı karıştırarak tüketebilir ya da zencefil çayını içine kök olarak konumlandırabilirsiniz.



- **Protein:** Et, tavuk, balık, hindi, yumurta, peynir, süt, yoğurt gibi hayvansal ürünler ve kuru fasulye, nohut, mercimek gibi kuru baklagiller...
- **Selenyum:** Hindi, tavuk, balık ve deniz ürünleri, tam tahıllar, yumurta, yağlı tohumlar (özellikle ceviz ve fındık)
- **Demir:** Kırmızı et, yumurta, yeşil sebzeler (spanak, semizotu), kuru meyveler (kuru üzüm), pekmez.
- **Çinko:** Kabuklu deniz ürünleri (karides, yengeç, midye...), et, tavuk, hindi, kabak çekirdeği, susam, mantar, kuru baklagiller.
- **A Vitamini:** Yumurta sarısı, süt, tereyağı, balık, karaciğer.
- **C Vitamini:** Narenciye (portakal, mandalina, greyfurt, limon), kuşburnu, kivi, nar, biber.
- **E Vitamini:** Yağlı tohumlar (ceviz, badem, fındık, çekirdek) ve bitkisel yağlardır (Zeytinyağı, Ayçiçek yağı vb.)
- **Omega-3:** Balık, keten tohumu, chia tohumu, kinoa, semizotu, ceviz.
- **Beta glukan:** Yulaf, ekşi mayalı ekmek, mantar, tam tahıllar (buğday, arpa, çavdar, pirinç), enginar, patates.

UNUTULMAMALIDIR Kİ!



- Mucizevi besin yoktur.
- Güçlü bir bağışıklık sistemi için yeterli ve dengeli beslenmek esastır.
- Hekim önerisi dışında vitamin-mineral takviyesi almaya gerek yoktur.

■ Beslenmenize çeşitlilik katabilir ne kadar farklı renkte sebze ve meyve tüketebilir ne kadar farklı besin ögesi alabilirsiniz vücudunuzun işleyişinin iyi olmasını sağlayabilirsiniz. Yani tek bir besine odaklanmak, birkaç tane mucizevi besin adı söyleyip onları tüketmek doğru bir yaklaşım değil.

■ Her gün hatta mümkünse her öğün tüm besin öğelerini dengeli bir şekilde alıyor olmanız şart.

■ Hayatınıza egzersiz eklemelisiniz.

■ Yeterli miktarda su içmeye dikkat etmelisiniz.

■ İdeal kiloya ulaşmak için kalori kısıtlamasına gitmelisiniz.

■ Kahvaltı yaparak güne başlamalı, gün içinde toplam 2-3 ana öğün ve 1-2 ara öğün olacak şekilde öğün saatlerinizi planlamalı en önemlisi de geç saatlerde yemek yememelisiniz.





Havuç, kayısı, balkabağı, patates, ıspanak, pazı ve brokoli gibi besinlerden beta-karoten almakla kendi A vitaminimizi sentezlemek mümkün.



KARAR ALMAK, YENİ BİR BAŞLANGICIN İLK ADIMIDIR

Karar almak, yeni bir yola adım atmaktır.
Bu da emek, zaman ve çaba gerektirir



Psikolog/Kurumsal Danışman **Ali ÖZSOYLU**

İnsanların birçoğu, genellikle yeni yılla birlikte yeni kararlar almak isterler. Öyle ki onlar için yeni yıl, yeni bir sayfa ve yeni bir başlangıcı ifade eder. Her başlangıç insanın aldığı bir kararla başlar, bu da insanda heyecan uyandırır. Öte yandan altını çizmek gerekir ki yeni kararlar almak, insanın hayatını istediği yönde değiştirmek ve geliştirmek istediğinin de bir göstergesidir. Tabii ki herkes için bahsi geçen yeni kararlar farklılık gösterir. Sigara bırakmak, kilo vermek, kitap okumak, spor yapmak, okulu bitirmek, yabancı dil öğrenmek, yeni bir hobi edinmek ya da bir konuda uzmanlaşmak söz konusu kararlara örnek verilebilir. Bu tamamen insanın nereye gitmek istediğiyle ve ona neyin anlam verdiğiyle ilgilidir. Her insana aynı hedefler çekici gelmez, her insanı aynı hedefler anlama götürmez. Biri için yabancı dil öğrenmek hedefken bir başkası için bu sigarayı bırakmak olabilir. Hedef belirlemek ve uygulamaya koyacağına inanmak "karar vermek" demektir. İnsan her zaman karar alma yetkisine sahip olmasına rağmen özellikle yeni yıl gibi önemli zaman dilimleri bir başlangıç olarak görülür. Çünkü bu zaman dilimleri, insanı yeni kararlar almak ile ilgili daha çok motive eder.

Karar Almak, İnsanın Konfor Alanından Çıkması Demektir

Karar almak, yeni bir başlangıcı ifade eder ve aslında insanın konfor alanından çıkması demektir. Konfor alanından çıkmak ise daha çok stres anlamına gelmektedir. Keza her yeni süreç, içinde stresi barındırır. İnsanlar genellikle stres yaşamak istemez, bundan dolayı da rutine bağlı kalmak onlar için en kestirme yoldur. Ancak sürekli rutin hayat bir süre sonra insanı sıkıyaya başlar ve onu geliştirmez. Çünkü rutin bir hayat; sürekli aynı yerde kalmak, gelişimin az olması veya olmamasıdır. Yani insanın kendisi ve hayatı için gelişim sağlayamadığı, hayatına anlam ve değer katabilecek şeylerden uzaklaşmasıdır. Dolayısıyla da yeni yılda karar almak bir yandan çok keyifli diğer yandan ise stresli de bir süreçtir. Karar almak, yeni bir yola adım atmaktır. Bu da emek, zaman ve çaba gerektirir.

İnsanın hayatına anlam ve değer katma noktasından bakmak gerekirse yeni hedefler koyarak bunlarla ilgili karar alanların yaşama daha tutkuyla bağlandıklarını ve doyum aldıklarını görüyo-

ruz. Hayatta insan için olmazsa olmaz diyebileceğimiz şeylerden birisi, insanı doyuma götürecek hedeflerin peşinden gitmesidir. Bunun için çabalaması, sıkıntıya katlanarak hedeflerine doğru yürüyüşüne devam etmesi ve hayatına bu sayede anlam ve değer katması önemli. Burada öne çıkan "Aldığımız kararları nasıl uygulayabiliriz?" Önümüze çıkabilecek engeller neler olabilir? sorularındır.

Bu sorulara yanıt ararken kararlarını gerçekleştirebilen ve gerçekleştirmekte zorluk yaşayan insanlar arasındaki farklara değinmek istiyorum. Bahsi geçen kişilerin özelliklerini sıralamak gerekirse şunları söyleyebilirim:

Kararlarını gerçekleştirebilen insanlar:

- Yeni kararlar almanın ve uygulamanın stresli olduğunu kabul edip cesaretle koydukları hedeflerin üstüne giderler.
- Uzun vadeli sonuca odaklanırlar. Yani bu hedef gerçekleşince hayatlarındaki pozitif etkisinin farkındadırlar. Bununla ilgili beyin fırtınası yaparlar. Ben bu hedefimi tamamladığımdan sonuç nasıl olacak? Hayatım nasıl değişecek? Nasıl hissedeceğim? gibi...
- Hedeflerine giden süreci dengeli dağıtırlar, hemen enerjilerini tüketmezler, istikrarlı ve adım adım hareket ederler. Hedeflerine

giden yolu basamak basamak parçalara bölerler.

- Plan ve program yaparlar. Bunları günlük, haftalık ve aylık olarak yazarlar.
- Gerçekçi ve mantıklı hedefler belirler.

Kararlarını gerçekleştirmekte zorluk yaşayan insanlar:

- Kısa süreli hazzı odaklı olup stres yaşamak istemez ve bunu ertelerler. Stresten kaçarlar.
- Mükemmeliyetçilik sarmalından çıkamayıp harekete geçmezler. Ya en iyi şekilde harekete geçeyim veya sürdüreyim ya da hiç harekete geçmeyeyim düşüncesiyle bir türlü başlayamaz veya battı balık yan gider düşüncesiyle vazgeçerler.
- Uzun vadeli sonuca odaklanmazlar. Bu hedefi gerçekleşince hayatlarında ki olumlu sonuçları göz ardı ederler.
- Plan ve program yapmazlar. Not almazlar. Karmaşık bir süreç vardır. Hedeflerini parçalara bölmez, bir bütün olarak bakarlar. Enerjilerini bu sayede çabuk tüketirler.
- İstikrarlı hareket etmezler.
- Hedefledikleri şeylerin önemini düşünmezler veya onlar için o kadar da önemli değildir.
- Gerçekçi ve mantıklı hedefler koymazlar, uçuk, ulaşılması zor hedefler koyarlar.

İnsanın hayatına anlam ve değer katma noktasından bakmak gerekirse yeni hedefler koyarak bunlarla ilgili karar alanların, yaşama daha tutkuyla bağlandıklarını ve doyum yaşadıklarını görüyoruz



İZLEYİCİYİ TAKİP EDEN PORTELERLE ANLIK KARŞILAŞMALAR YAKALAMAYI HEDEFLİYORUM

Kendisine özgü tarzı, sanatının merkezine konumlandığı portre çalışmaları, sanatın erişilebilir ve anlaşılabilir olması adına gerçekleştirdiği projeleri ve sanatın sürdürülebilirliği hedefiyle ortaya koyduğu eserleriyle tanınan Deniz Sağdıç, *Anahtar Dergisi*'nin konuğu oldu

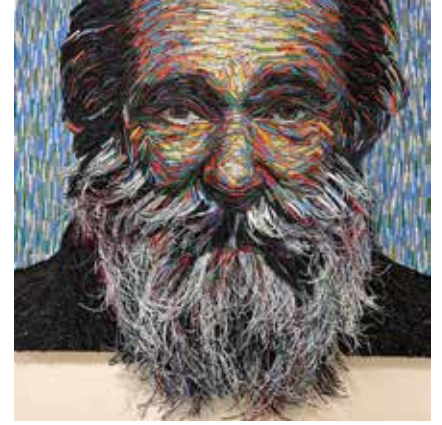
Röportaj: **Merve AY**



Deniz SAĞDIÇ

Sanatının ilk yıllarını tuval resimleriyle, yağlı boya ve akrilik gibi malzemelerin sınırlarını keşfetmeye çalışarak geçen bir zaman dilimi olarak değerlendiren Ressam Deniz Sağdıç, daha sonra eserlerinde günlük hayatın içinde yer alan tanıdık objeleri kullanmaya başlıyor. Deniz Sağdıç, “Sürdürülebilirlik hakkında binlerce sayfa metin yazabilirsiniz, ancak tek bir resimle bütün tanımları net bir şekilde ifade edebilirsiniz. Ben bunu en kısa ve anlaşılır bir anlatımla yapmaya çalışıyorum.” diyor.

İnsan, tüm sorunların temelindedir ve yine bu çözümlerin nihai sonucunu bulacak kişi de insandır. Bu yüzden eserlerimde portreler kullanıyorum



Bir röportajınızda sanata olan aşkıınızdan ve tutkunuzdan bahsetmişsiniz. Sanatı sizde bu denli özel kılan ne oldu? Uyardığı hangi hisler, sanatı sizde tutku hâline dönüştürdü?

Sanatın insanın özüne temas etmesi ve dipsiz bir derya oluşu, bende çok fazla noktaya temas ediyor ve besliyor.

Sanatı müzelerin içine hapsetmekten ziyade insanların karşılaşabilecekleri mekânlara taşımaya çalışıyor olmanıza da değinelim.

Sanat, insanın varoluşundan bu yana her zaman insanla birlikteydi. Zamanla sanat; tarih içinde farklı dönemlerde, farklı kitlelere hitap etmeye başladı. Geldiğimiz son noktada ise sanatın elitist topluluğa ait bir alan gibi değerlendirilmesi, beni rahatsız etti. Çünkü ben sanatın erişilebilir ve anlaşılabilir olması gerektiğini düşünüyorum. Bu anlayışla eserlerimi üretiyor, sergileme alanları seçiyorum.

Atıklardan sanat eserleri oluşturmadan önce sanatınızı hangi yöntemler kullanarak icra ediyordunuz. Atıkla sanatı buluşturmanızın ardından geçmişin üzerine bir çizgi çizdiniz diyebilir miyiz, yoksa hâlâ devam ediyor musunuz?

Ashında sanatımın ilk yılları taval resimleriyle, yağlı boya ve akrilik gibi malzemelerin sınırlarını keşfetmeye çalışmakla geçti. Ama zamanla fark ettiğim bir mesele vardı ki beni son derece rahatsız etmeye başlamıştı. Bu çalışmaların belli bir toplumsal kesime hitap eden elitist bir tavrı vardı. Daha doğrusu yağlı boya tablolar gibi sanatın klasik biçim yöntemleri, geçmişten beri belirli bir topluluğa hitap eden bir hâl almıştı. Sergileri çoğunlukla belirli bir zümreden kişilerin takip etmesi, onların dışında kalanların sanat kurumlarına ve eserlerine olan ürkek yaklaşımları, sanatın yanlış konumlandırıldığının göstergeleriydi. Anladım ki çok daha geniş kitleleri, sanat ile buluşturmak için farklı çözümler bulmak gerekiyordu.

Daha sonra ise insanların günlük hayatta kullandığı ve çok tanıdık objeleri malzeme olarak değerlendirdiğim bir proje geliştirdim. “Ready-ReMade” ismini verdiğim projede; kullanım nesnelere, kasetler, kaset kapakları, eski madeni paralar, ansiklopedi ya da sokağa atılmış pencere gibi bilindik nesnelere sanat üretmeye başladım. O nokta da şunu fark ettim: İnsanlar kendilerine yabancı olmayan bir nesnenin sanat eserine dönüştüğünü gördüğü zaman, oradaki samimiyeti daha rahat alıyor. Süreç içerisinde bu materyaller çeşitlenmeye başladı ve günümüzde geri-ileri dönüşüm olarak adlandırılan teknikleri, aslında ben yıllar önce kullanmaya başladım diyebilirim.

“Her türlü atık nesneyi sanat eserine dönüştürme iddiam var.” diyorsunuz ve hedeflerinizi ikiye ayırıyorsunuz. Biri nesnelerin sürdürülebilirliği, ikincisi de sanatın sürdürülebilirliği... Bu cümlelerden ve hedeflerinizden ne anlamalısınız, biraz detaylandırır mısınız?

Nesnenin sürdürülebilirliği, nesnenin aslında bir ham madde olduğunu ve dönüştürülerek tekrar kullanılabilirliği ile ilgili bir meseledir. Sanatın sürdürülebilirliği ise günlük karşılaşma noktalarında (kamusal alanlar) sanatın varlığının gösterilmesi ve izleyici ile kesişim noktaları yakalamak diyebiliriz.

Yalnızca portre yapıyor olmanızdan bahsedelim isteriz. Portreyi sanatınızın merkezine koymanızdaki düşünce altyapısını okurlarımızla paylaşmanızı istesek neler söylersiniz?

Portreyi sanatımın merkezine koymamın, insanı insana anlatmakla ilgili bir altyapısı var. İnsan tüm sorunların temeline dir ve yine bu çözümlerin nihai sonucunu bulacak kişi de insandır. Bu yüzden eserlerimde portreler kullanıyorum. İzleyiciyi takip eden portrelerle anlık karşılaşmalar yakalamayı hedefliyorum.

Sanatınızın toplumun sürdürülebilirlik çabalarına katkı sağlamada nasıl bir rol oynayabileceğini düşünüyorsunuz?

Eserlerimde her nesneyi, kendi türüne göre ayırarak kullanıyorum. Öncelikli hedefim ayıştırma kültürünün inşası, bunu sanatımla yapmaya çalışıyorum. Sürdürülebilirlik hakkında binlerce sayfa metin yazabilirsiniz, ancak tek bir resimle bütün tanımları net bir şekilde ifade edebilirsiniz. Ben bunu en kısa ve anlaşılır bir anlatımla yapmaya çalışıyorum.

İş dünyası temsilcilerinin sanatınıza bakış açısından bahsetmenizi istesek neler söylersiniz? Makro ölçekte Türkiye’de ve dünyada sürdürülebilirlik farkındalığının oluşması ve benimsenmesi noktasında iş dünyasının ne gibi sorumluluklar alması gerektiğini düşünüyorsunuz?

İş dünyasının sürdürülebilirlik konusunda hassas olduğu kanaatindeyim. Birçok fabrikada, güneş enerji panelleri ve su arıtma sistemleri gibi teknik yapıların kullanıldığına defalarca şahit oldum. Ayrıca marka iş birliklerini de tüketiciye giden direkt yol olarak düşündüğüm için özellikle sürdürülebilirlik noktasında tanımların çoğalması ve sürdürülebilirliğin anlatılması noktasında bu iş birliklerini önemsiyorum.

SAKINLIĞIN VE HUZURUN ADRESİ: YUVACIK

Doğal güzellikleriyle ünlü Yuvacık, oksijen bolluğu içinde kaybolacağınız ormanlık alanları ve yürüyüş parkurlarıyla çevrilidir. Burada doğa yürüyüşleri yapabilir, temiz hava eşliğinde dinlendirici bir gün geçirebilirsiniz

Şeyma Altunok

Yuvacık, tarihî mirasıyla ziyaretçilere çeşitli turistik ve kültürel deneyimler sunmaktadır

Yuvacık, İzmit'in doğal güzellikleri ve sakin atmosferi ile öne çıkan beldesidir. Bu huzur verici yer, şehir hayatının gürültüsünden, yoğunluğundan ve stresinden uzaklaşmak isteyenler için ideal bir kaçış noktası olabilir. İzmit'ten kuzeye doğru gittiğinizde kendinizi doğanın içinde bulacağınız bu bölge, ziyaretçilere göz alıcı manzaralar sunar.

Kadim Tarihte Yuvacık'ın Yeri

Yuvacık, tarihî ve kültürel zenginlikleriyle de dikkat çeker. Beldenin çevresinde yer alan antik izler, geçmiş tarihe de ışık tutar. İzmit Yuvacık, tarih boyunca önemli olaylara sahne olmuş bir yerleşim bölgesidir. Yuvacık'ın tarihi, antik dönemlere kadar uzanmaktadır. Antik dönemde, bölgenin çeşitli medeniyetlere ev sahipliği yaptığı da bilinmektedir. Roma ve Bizans dönemlerinde önemli bir yerleşim yeri olarak varlığını sürdürmüştür.

Yuvacık, Osmanlı döneminde de stratejik bir konuma sahip olmuş ve bu nedenle asgari açıdan önemli bir rol oynamıştır. Ayrıca, Osmanlı'nın idari yapısında yer almış ve çeşitli dönemlerde farklı yönetim birimlerine bağlı kalmıştır.

Cumhuriyet dönemiyle birlikte Yuvacık, modernleşme sürecine ayak uydurarak kentsel ve ekonomik anlamda gelişim göstermiştir. Bugün tarihin izlerini taşıyan çeşitli yapılarıyla, doğal güzellikleriyle ve kültürel zenginlikleriyle dikkat çeken bir bölge olarak da bilinmektedir. Yuvacık, tarihî mirasıyla ziyaretçilere çeşitli turistik ve kültürel deneyimler sunmaktadır.

Doğa Harikası ve Eşsiz Manzarası...

Doğal güzellikleriyle ünlü olan Yuvacık, oksijen bolluğu içinde kaybolacağınız ormanlık alanları ve yürüyüş parkurlarıyla çevrilidir. Burada doğa yürüyüşleri yapabilir, temiz hava eşliğinde

dinlendirici bir gün geçirebilirsiniz. Ayrıca, bölgede bulunan yapay ve doğal göletler, piknik yapmak isteyenler için harika bir tercih olabilir. Hafta sonunuzu bol oksijen alarak geçirmek, şehrin yoğunluğundan ve karmaşasından kaçmak için Yuvacık doğru adres olabilir.

Yuvacık'ta yer alan konaklama tesisleri, ziyaretçilere güvenilir ve konforlu bir konaklama deneyimi sunar. Geleneksel ve modern mimari ile inşa edilmiş oteller ve pansiyonlar, beldenin doğal atmosferine uyum sağlayarak inşa edilmiştir. Doğanın tam ortasında uyanmak size kendinizi dinç hissettirmenin yanı sıra ruhsal bir dinginlik verir. Konaklama yerlerinin manzarası ise misafirlerine görsel bir şölen sunar. Gün doğumunu veya gün batımını izlemek size huzur verirken, unutulmaz anılar biriktirmenize de olanak tanır.

Yeşil ve Mavinin Muhteşem Uyumı

Yuvacık'ta otel ve pansiyonların dışında çadırınızı alıp kamp yapabileceğiniz alanlar mevcuttur. Gece ateş başında yapılan sohbetlerin yanı sıra, gündüz su ve kuş sesi ile uyanmak ruhunuza iyi gelecektir. Ormanda yürüyüşe çıkacağınız yollardan yoga yapıp kendinizi dinleyeceğiniz alanlara, yalnızca mavi ve yeşilin uyumunu seyredebileceğiniz tepelerden manzara karşısında kahvaltı yapıp günün tadını çıkaracağınız lokasyonlara kadar pek çok alternatif mekân Tabiat aşığıysanız Yuvacık, size eşsiz bir manzara ve keyifli bir deneyim sunar.

Yuvacık, etkileyici bir atmosferi ve doğal güzellikleriyle sadece günübirlik ziyaretler için değil, aynı zamanda dinlendirici bir tatil yapmak isteyenler için de ideal bir lokasyondur. Bu huzur dolu belde, şehir hayatının yoruculuğundan ve yoğun stresinden uzaklaşarak doğayla iç içe unutulmaz anılar yaşamınıza şahitlik edecektir. Yuvacık, İzmit'in sakin ve huzur veren yüzüdür, bu nedenle ziyaretçilerini doğal güzellikleriyle kucaklamaya hazır beklemektedir.

Beldenin yerel mutfağı, yöresel lezzetleriyle damakları şenlendirir. Yuvacık köyleri veya civar köylerde üretilen yöresel yemekler ve alternatif tatlar vazgeçilmezsiniz olacaktır. Yuvacık'a özgü tatlar arasında yöresel ürünlerle hazırlanan yemeklerin yanı sıra farklı tatlar da bulunur.

Yerel pazarlarda taze ürünleri keşfetmek ve yöresel lezzetleri denemek, bölgenin kültürel zenginliğini keşfetmenin bir parçasıdır. Ayrıca, Yuvacık çevresinde bulunan geleneksel köyler, yöresel yaşam tarzını keşfetmek isteyenler için önemli bir durak konumundadır.

Eğlencenin Merkezi Yuvacık'ın Keyfini Çıkarın

Yuvacık Barajı, iki büyük derenin birleştiği vadide Yuvacık beldesinin yakınlarına inşa edilmiştir. Barajın yapımından önce çevresindeki alabalık çiftlikleri dikkat çekerken daha sonralarda gölün çevresindeki güzellikler ön plana çıkmaya başlamıştır. Serindere Kanyonu'nun yürüyüş parkuru, Yuvacık Barajı'nın kenarındaki patika yoldan ulaşılmaktadır. Yuvacık Barajı'nın tüm güzelliğine şahit olacağınız tepeler arasında ise keyifli bir yürüyüş gerçekleştirilebilir.



Günün her saatinde kendinize odaklanacağınız, ailenize ve sevdiğinize zaman ayıracağınız bir alan oluşturmak Yuvacık'ın temiz doğası ile mümkün

Ekstrem sporların da içinde bulunduğu Yuvacık'ta; Yuvacık Barajı yürüyüş parkuru, trekking, zipline, doğa yürüyüşü, bisiklet sürme, trekking popüler sporlar arasındadır. Bunların yanı sıra Yuvacık Kamping dinlenme tesisi, teleferik ve manzaraya karşı kurulan koca bir salıncak bulunmaktadır. Ayrıca, bölgedeki göletlerde su sporları da yapılabilmektedir.

Günübirlik ziyaretlerde bile, uzun soluklu tatil hissiyatını yaşayacağınız birçok imkânı içinde barındıran Yuvacık'ta, çeşitli aktiviteleri yaparak eğlencenin ve heyecanın doruklarına ulaşabilirsiniz. Diğer yandan zipline yaparken Yuvacık'ın eşsiz manzarasını kuş bakışı görmek size huzur verecektir.



GELENEKSEL TIPTA MÜHİM OLAN BESLENMEDE DENGİYİ SAĞLAMAK

Geleneksel tıpta; mizaca uygun beslenmek, beslenmede dengeyi sağlamak, yeterli miktarda su içmek ve sağlıklı pişirme yöntemleri kullanmak gibi kurallara uymak oldukça mühim



Yazı **Talip BAYRAM**

Geleneksel tıbbi, dünyanın birçok yerinde yüzyıllardır uygulanan bir sağlık sistemi olarak tanımlamak mümkün. Bu sistemde, beslenmenin sağlığı koruma ve hastalıkları tedavi etmedeki rolü büyük önem taşıyor. Ben de yeterli ve dengeli beslenmenin, insan sağlığı üzerinde çok önemli bir etkiye sahip olduğuna inanıyorum. Bu konu özelinde herhangi bir uzmanlığım olmadığını, ama gastronomi alanındaki çalışmalarım nedeniyle araştırmalarım olduğunu belirtmeliyim. Ayrıca bu alanda çalışmalar yapan Dr. Eyyüb Yılmaz'a ve kitaplarına çok şey borçlu olduğumuzu da söylemeden edemeyeceğim. Beslenme olmadan insanın hayatını idame ettirmesi mümkün değildir. İnsan bedeni, ihtiyaç duyduğu besinleri almadığında, kimyası bozulur ve hastalıklar başlar. Bu nedenle, doğru gıda alımı son derece önemlidir.

Geleneksel Tıba Göre Nasıl Beslenmek Gerekir?

Geleneksel tıpta; mizaca uygun beslenmek, beslenmede dengeyi sağlamak, yeterli miktarda su içmek ve sağlıklı pişirme yöntemleri kullanmak gibi kurallara uymak oldukça mühim. Öyle ki doğru beslenme, sağlıklı bir yaşam için temel bir ihtiyaçtır. Kişiyi özgü bir tarzda vücudun ihtiyaç duyduğu tüm besinler, yeterli miktarda alınmalıdır. Dengeli beslenme; karbonhidratlar, proteinler, yağlar, vitaminler ve mineraller olarak sınıflandırılan tüm besin gruplarından vücudun ihtiyacı kadar almak demektir. Yetersiz beslenildiğinde ise enfeksiyonlar kontrol

edilemez ve sağlık olumsuz yönde etkilenir. Bu kişilerde, bağırsıklık sistemi zayıflar ve hastalıklara yakalanma riski artar. Ayrıca, yetersiz beslenme, büyüme ve gelişmeyi olumsuz etkiler, fiziksel ve zihinsel performansı düşürür, kronik hastalıklara yakalanma ihtimalini yükseltir. Sonuç olarak, beslenme, insan sağlığı üzerinde önemli bir etkiye sahiptir.

Geleneksel ve Tamamlayıcı Tıbbın Yöntemleri ve Alanları

Bilgisizce yapılan uygulamaların önüne geçmek amacıyla Sağlık Bakanlığı, sadece hekimlere ve kendi alanında uygulama yapmak üzere diş hekimlerine yetki vermiştir. Bu doktorlar her bir kurs için belirlenen süre ve düzenlenen eğitim programları ile alacakları eğitimlerle sertifika almaları hâlinde bu tedavi yöntemlerini uygulayabileceklerdir. Bu yönetmelik kapsamında hekimler ve diş hekimlerine eğitimi verilmeye başlanan alanlar şunlardır. "Fitoterapi (Bitkilerle Tedavi), akupunktur, kupa terapi, sülük tedavisi, hipnoz, ozon terapi, mezoterapi, apiterapi, proloterapi, osteopati, refleksoloji, homeopati, kayropraktik, Larva uygulaması, müzik terapi"

İslam Medeniyetinde Geleneksel Tıba Göre Beslenme

İslam medeniyetinde kupa terapi denilen hacamat ve sülük gibi bazı tamamlayıcı tedavi yöntemlerinin yaygın olarak kullanılması ve yeme içmede çok aşırıya gidilmemesi gerektiğinin



İranlı Gulamrıza Kürdefşârî "Sağlığın korunması ve hastalıkların tedavi edilmesinde gıdalara dikkat edilmesi tabiatın en önemli öğretilerindendir"

belirtilmesi geleneksel tıbbı göre beslenmenin insan üzerinde büyük bir etkisi olduğunun önemli bir kanıtıdır.

Ebül-Kasım Zehravi'nin "Et-tasrif" kitabında çocuk ve ihtiyar beslenmesi, sağlık ve hastalıkta beslenme rejimlerinin yer alması, El-Mürşid'in göz hastalıklarını önlemek için sağlıklı beslenmeyi önermesi, Mehmed bin Mahmud-ı Şirvani'nin Sultan Çelebi Mehmed adına yazdığı "Sultaniyye" adlı kitabında mizaçlarına göre kişilerin nasıl beslenmesi gerektiği, dört mevsimde nelerin yenilip içilmesi gerektiği, gıdaların tasnifi, yemek zamanı, suların kalitesi ne zaman ve nasıl içilmesi gerektiğinin anlatılması, İbni Sina'nın yanlış beslenmenin organizma üzerindeki sıvıların dengesizliğine sebep olacağını belirtmesi ve "Urcüze fi't tıbb" kitabında beslenme bilgilerinde yer vermesi, ünlü gezgin Evliya Çelebi'nin Seyahatnamesi'nde Edirne Sultan II. Bayezid Darüşşifası'nda aromaterapi, müzik, doğal ilaç tedavilerinin yanında beslenme uygulamalarının yapıldığı anlatması, geleneksel tıpta "halka sağlık hizmetinin sunulduğu yer" olarak bilinen darüşşifaların sadece sağlık hizmeti sunmakla kalmayıp, bitkisel ilaçlar için bitki yetiştirilmesi, hastaların ve hekimlerin beslenmesi gibi birçok işlevi gerçekleştirmesi, beslenme ile iyileşebilecek hastalara alacakları gıdaları söylenmesi, bize beslenmenin geçmişte de ne kadar önemli olduğunu göstermektedir.



Kadim İnanışlarda Geleneksel Tıbbı Göre Beslenme

- Eski Mısır'da hastalıklara sağlıksız beslenmenin neden olduğuna inanılıyordu.
- Hint tıbbında da hastalıkların beslenme alışkanlıklarından kaynaklandığı ve tedavinin dengeli beslenme ile gerçekleşeceği belirtiliyordu.
- Aristoteles'in öğrencisi olan Menon, hastalıklara yanlış beslenmenin yol açtığını söylüyordu.
- Hipokrat'ın "Besinle tedavi edebileceğiniz durumlarda ilaç tavsiye etmeyiniz." diye bir sözü var.
- Lucretius'un "Bir kişi için yiyecek olan bir nesnenin bir başkası için zehir olabilir." sözü bulunuyor.
- Plutarkos'un "Zannetmeyin ki yiyecek, sadece yaşama katkıda bulunan bir unsurdur. Aynı zamanda ölümün de nedenidir. Çünkü hastalıklar, bollukta da yoklukta olduğu oranda, hastalığa yakalanan bedenlerdeki besinle kuvvet bularak gelişirler." diye bir ifadesi var.
- Hikmet Ağacı Yayınlarında yayınlanan "Geleneksel Tıbbı Göre Beslenme" kitabında İranlı Gulamrıza Kürdefşârî de "Sağlığın korunması ve hastalıkların tedavi edilmesinde gıdalara dikkat edilmesi tabiatın en önemli öğretilerindendir." demiştir.

Özet ile tüm bu sözler beslenmenin doğru ve kişiye özel olması gerektiğinin önemini vurgulamaktadır. Bir cümleyle ifade etmek gerekirse, "Yediklerimizde dikkat etmeliyiz, her şey yenmez ve herkes her şeyi yiyemez."

GELENEKSEL VE TAMAMLAYICI TIP



"Geleneksel ve tamamlayıcı tıp"; fiziksel ve ruhsal hastalıklardan korunma, bunlara tanı koyma, iyileştirme veya tedavi etmenin yanında sağlığın iyi sürdürülmesinde de kullanılan, farklı kültürlerle özgü teori, inanç ve tecrübelerle dayalı, izahı yapılabilen veya yapılamayan bilgi, beceri ve uygulamaların bütünüdür. Batı tıbbını destekleyici ve tamamlayıcı yöntemlerdir.



Fuzul'ün faizsiz, kredisiz ve peşinatsız sistemine katıldım, aracı sahibi oldum. Çok memnun kaldım ve ev için tekrar sisteme kaydımı yaptırdım.

Abidin Yarmacı



Evin bise çıktığını öğrenince çok duygulandım, mutluluğumu tüm çevremle paylaştım. Çok müthiş bir anı. Herkese tavsiye ediyorum.

Nimet Yücel



Çok şanslıyım, ilk ayda kura bana çıktı ve Fuzul hemen aracımın festim'ini gerçekleştirdi. Çok mutlu oldum. Ev ve aracı almalı isteyen herkese Fuzul'ü öneriyorum.

Enes Bilgin



Beni buraya yönlendirenlerden Allah razı olsun. Yardımcı oldukları için kendilerine çok teşekkür ediyorum.

Ümit Yılmaz



Fuzul'ün ortamı çok iyiydi, huzur veriyordu ve baştan ödeme koşulları konusunda mutabık kaldık. Kiraya vereceğimizi tutarı bu sisteme ödedik ve bizim için çok avantajlı oldu.

Meryem Erdem



Arabamı değiştirmek istiyordum, ancak yeterli nakit param yoktu. Ödemede de kolaylık sağlıyorlardı, bu nedenle Fuzul'ü tercih ettim. Herkese de bu sistemi tavsiye ediyorum.

Önder Çakmakçoğlu



Fuzul sisteminin ödeme koşulları çok cazip geldi. Birikimi olmayan için çok iyi bir sistem. Ben Fuzul'ün sayesinde aracı sahibi oldum.

Bekir Dağışar



Bugüne kadar evim yoktu, Fuzul sayesinde ev sahibi oldum.
Çok mutluyum, çünkü daha önce Fuzul ile yollarımız kesişmiş olsaydı.
Yunus Yılmaz



Böyle bir evin sahibi olmayı hayal bile edemedim. Bu Fuzul'ün sayesinde oldu.
Sisteme kayıt olmamın ardından üçüncü ayda kura bana çıktı ve ev sahibi oldum.
Murat Kutlu



Fuzul'ün kurumsal bir şirket olması ve burada çalışan kişilerin bilgi birikimi bana güven verdi. Bu sistemle önce ev, sonra da araba sahibi oldum.
Eyüp Eren



Çocukluğumdan beri bir araba hayalim vardı, ama bütçem yoktu. Fuzul ile tanışmasaydım araba sahibi olamazdım.
Rümeyza Saygılı



Araba almak istiyordum, ancak böyle bir imkânım yoktu.
Sonra tesadüfen Fuzul'ün önünden geçiyordum; girdim, bilgi aldım ve kayıt olmaya karar verdim. Herhangi bir birikimim olmadan araba sahibi oldum.
Abdullah Sancak



Fuzul, benim için gerçekten yuva demek. Hiç kimse tereddide düşmesin Fuzul de işiç yol. Fuzul, insanların arkasında duran bir destek.
Elmas Kaya



Bizi bir müşteri olarak değil de ailesi olarak kabul ettiği için Fuzul'e çok teşekkür ediyorum. Allah için verirse yine sisteme girmek istiyorum.
Güllühan Demirci

2023 was a Successful Year for Fuzul Holding

Mahmut Akbal, Chairman of the Board of Directors of Fuzul Holding, evaluated 2023 for the companies within the holding and shared his predictions for 2024

Fuzul is Ready for 2024!

Fuzul, which finances hundreds of thousands of people to own houses and vehicles, employs thousands of people, and makes significant contributions to the Turkish economy with its system that encourages savings, is ready for 2024!

We Put Customer Satisfaction at the Center of our Target for 100,000 New Customers in 2024

2023 was a successful year in which we achieved the goals we had in line with our vision and strategy. Yes, our vision in January 2023 brought us to the present, but we have a brand new vision and goals for 2024

NEW INN Focuses on High Service Quality

We heard about the 2024 targets of NEW INN, Fuzul Holding's subsidiary operating in the new generation accommodation sector, from the company's General Manager Mustafa K Daldal

"Fuzul" the Expert Brand of Savings Finance with 32 Years of Experience

Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Directors of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ appeared on the cover of Gentleman

Fuzul's Topraktan Ispartakule Project Sold Out in 8 Hours

The launch meeting of Fuzul's new project Topraktan Ispartakule, where the land share of 332 housing units was offered for sale, captured major interest from investors.

Fuzul Ventures is featured for the First Time at TIW 2023!

Fuzul Ventures, Fuzul Holding's new brand supporting entrepreneurship and innovation, participated in TIM's TIW 2023 event held at Haliç Congress Center between November 23-25, 2023.

From Fuzul

Fuzul convened with its Agencies
Fuzul, Izmir Cigli Branch
Started Operations
Fuzul Sponsored Waiting for the
Sun Simitçi Movie

Appointments

Hüseyin Yerçok was
Appointed General Manager of FzlPlus
Ismail Sevinc is the
New General Manager of RubikPara
Ümit Bozkurt was
Appointed General Manager at Akva Insurance
Hakan Zığ was Promoted to
Assistant General Manager of Akva Insurance

Fzlplus's Target for 2024: 200% Growth

Fzlplus, which gained its own legal identity as a subsidiary of Fuzul Holding as of 2023, continues its activities rapidly with its end-to-end service approach.

Records were crowned with gifts

Fuzul presented gifts to 10 lucky winners in a lottery among the employees of its Head Office after reaching its 3 billion turnover target.

RubikPara's Target for 2024: Become One of the Top 5 Companies in the sector

As Rubik Para, we want everyone to know that thanks to our long-term investment in technology, we are a brand that can host many services at a single point, respond very quickly to innovations and realize them uninterrupted.

Fuzul participated in Konya Province Promotion Days

Fuzul, the pioneer of the savings finance sector, hosted Trade Minister Prof. Dr. Ömer Bolat, Istanbul Governor Davut Gül and Konya Governor Vahdettin Özkan at its stand in Konya Provincial Promotion Days

Fuzul combines forces for 100.000 New customers

Fuzul held a Vision Meeting - Leaders Summit in Abant on January 2-4 to reward its successful employees and discuss its strategies for 2024.

Values that make Fuzul what it is: Honesty, Trust and Sincerity

It is not difficult to work for 25 years in a place built on trust, honesty and sincerity

Is Institutionalization only valid for SMEs? "No!"

It is easier to transfer companies to the second and third generations with institutionalization. In other words, institutionalization extends the lifespan of companies

Savings Finance Application and Research Center: Opening the Doors to an Innovative Era

The Rector of Ibn Haldun University Atilla Arkan shared his thoughts on the Savings Finance Application and Research Center with the readers of Anahtar Magazine.

Corporate Social Responsibility: New Standards in a Changing Business World

CSR is not just an option in the current business world, it is a mandatory investment. The steps taken by companies in this field should be considered as steps taken for a sustainable future and strategic planning should be made in this direction.

Fuzul's Digital Breakthrough: "Transformation Will Be Magnificent"

Having a visionary perspective since the day it was founded, Fuzul attaches importance to taking the digital transformation steps required by the times and making it sustainable.

We Instill the Confidence We Get from Fuzul in Our Customers

We broke the taboos that it is not possible to become a house and a car owner by saving, and we helped hundreds of thousands of customers realize their dreams.

Fuzul Ensures Customer Satisfaction with the E-pledge System

There is no need to register a pledge at a notary public thanks to the "Protocol on the Electronic Execution of Vehicle Pledge Transactions" concluded by Fuzul with the Union of Notaries of Türkiye.

Customer Satisfaction is Our Bottom Line

Every family that we do not involve in interest thanks to the savings financing system is another reason of satisfaction for us.

The Center for the Right Investment: Fuzul

Deciding to buy a house or a vehicle is a major decision and it is of great importance to take conscious and correct steps in this regard. We tell savers that the right investment can be realized with Fuzul.

Our Goal is Securing the Future

We conducted an interview with Güray Çelik, General Manager of Türkiye Katılım Sigorta, with a focus on Türkiye Katılım Sigorta

Hagia Sophia, the Heart of the City on Seven Hills, the Soul of the City divided by the Sea ...

Who else can give that peace, that spirit that is given by listening to the double call to prayer with the sound echoing from Sultanahmet?

The Importance of the Foods We Consume in Strengthening Our Body's Defense Mechanism

We can contribute to the strengthening of our immune system by paying attention to our nutrition, that is, by consuming enough protein, minerals, vitamins, Omega-3, beta glucan and probiotics.

Making a Decision is the First Step of a New Beginning

Making a decision is stepping onto a new path. This requires labor, time and effort

My Aim is to Capture Momentary Encounters with Portraits that Follow the Viewer

Deniz Sağdıç, who is known for her unique style, portrait works that she places at the center of her art, the projects she has realized to make art accessible and understandable, and the works she has created with the aim of sustainability of art, was the guest of Anahtar Magazine.

The Address of Tranquility and Peace: Yuvacık

The traditional villages around Yuvacık are an important stop for those who want to discover the local lifestyle.

Ensuring Balance in Nutrition is Important in Traditional Medicine

It is very important to follow rules such as eating according to temperament, maintaining a balance in nutrition, drinking enough water and using healthy cooking methods in traditional medicine.

FUZUL TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDA!



fuzulev.com.tr/subelerimiz



Tüm şubelerimizin bilgilerine ulaşmak için
QR kodu okutun.

KLASİK BİR KONAKLAMA DENEYİMİ DEĞİL, ÇOK DAHA FAZLASI!

Türkiye'deki "Serviced Apartments" konseptinin öncüsü olarak, hem ev rahatlığını hem de 5 yıldızlı lüks otel konforunu bir arada sunuyoruz. Konuklarımıza evlerini aratmayacak, eksiksiz bir konaklama tecrübesi yaşatmaksa ilk önceliğimiz.



**NEW
INN**
SERVICED APARTMENTS

EV SAHİBİ OLMADA YENİ BİR DÖNEM BAŞLIYOR

1



ÖNCE TOPRAK SAHİBİ OLUN.

Fuzul Topraktan ile tüm süreçleri belirlenmiş, projelendirilmiş, Fuzul tarafından inşaatı yapılacak bir konutun arsa payı sahibi olun.

2



SONRA EV SAHİBİ OLUN.

Fuzul güvencesiyle inşaat maliyetini karşılayarak neredeyse maliyetine topraktan ev sahibi olun.