

## HERKES EV SAHİBİ OLABİLSİN DİYE DAYANIŞMA EKONOMİSİ

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

**"Sektörümüz, 50  
Milyarı Aşkın Toplam  
Talep Büyüklüğe Sahip"**

Alametifarika Reklam  
Tasarımcısı & Çekeri  
**Serdar Erener:**

**"Bir Elin Nesi Var  
İki Elin Evi Var"**



fuzul



fuzul

**EV DE  
ALDIRIR.  
OTO DA.**





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

**Fuzul'ün Değerleri 10**

Tasarruf Finansman Şirketleri Sektör Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, Sektörün Sesi Olacak **14**

Fuzul, Memleketim Paketi ile Türkiye'ye Döviz Girdisi Sağlayacak **15**

Fuzul'den İki Yeni Ürün Birden: Motosiklet ve Karavan Paketi **16**

İslam Dünyası Sivil Toplum Kuruluşları Birliği'nin Genel Sekreterliği Eyüp Akbal'a emanet **17**

Fuzul Tasarruf Finansman'dan 3 Yeni Şube Daha **18**

Fuzul, Dayanışma Ekonomisine Tuğla ile Dikkat Çekti **19**

Fuzul, Tasarruf Finansman Sisteminin Özünü Dayanışma Ekonomisi Olarak Yeniden Tanımlıyor **32**

Nevita İlk İki Çeyrekte Satışlarını %300 Arttırdı **34**

Mülk Sahipleri Newinn İle Kira Gelirlerini Yüzde 90'a Varan Oranda Artırabiliyor **36**

Rubikpara, TCMB'den Lisans Aldı **38**

Başakşehir'in Buluşma Noktası Olimpa AVM, İnsan Odaklı **40**

Kaliteli Hizmet, Profesyonel Yapılanma ve Yetkin Çalışanlarla Mümkün **42**

DASK ve Konut Sigortası Birlikte Daha Güvenli **44**

Metaverse Evreninde Neler Oluyor? **46**

Güçlü Aile Bağları, Mutluluk ve Başarı Getiriyor **50**

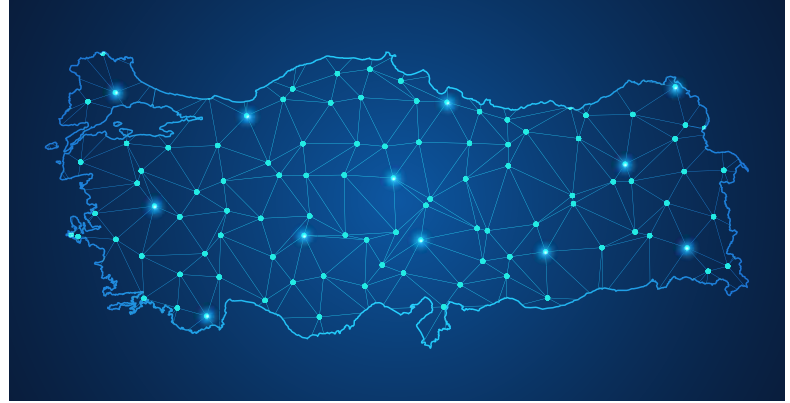
Bilgi Sistemlerinin Yaygınlaşmasıyla Siber Saldırıları Arttı **52**

İş Yerinde Aile Ortamı Kurmak Emek İstiyor **56**

Ücretsiz Bulut Sistemi "Hafıza" **60**

Başarının Sırrı: İletişim **62**

İş Yaşamı ve Sosyal Hayat Arasında Denge Kurmak Mümkün mü? **68**



# 12

**2022, Sektörün Geleceği Adına Oldukça Başarılı Bir Yıl Oldu**



# 20

**Sektörümüz, 50 Milyarı Aşkın Toplam Talep Büyüklüğe Sahip**

# 24

**Barbaros 48, Fuzul Yapı'nın Nitelik ve Ciro Bakımından En Büyük Projesi**



# 28

**Bir Elin Nesi Var, İki Elin Evi Var**

# 64

**Teknoloji Bağımlısı Çocukların Gerçeklik Algısı Kayboluyor**





İmtiyaz Sahibi

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı

**Eyüp Akbal**

Yayın Koordinatörü

**Mustafa K. Daldal**

Genel Yayın Yönetmeni

**Merve Ay**

Yayın Koordinasyon

**Burak Salman**

**Cansu Kekeç Saatçioğlu**

**Kübra Akbal**

**Sergen Yeşilalioğlu**

**Dilara Vurkun**

**Emir Adıgüzel**

**Yunus Dizdar**

**Sude Albayrak**

Dağıtım Koordinasyon

**Doğanay Akyel**

**Ali Uzun**

Grafik Tasarım

**wave.**  
Turkey

İletişim

**Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürlük**

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

444 63 13

Baskı

**Mavi Ofset**

İ.O.S.B. Heskoop San. Sit. Sinpaş Modern İş Merkezi 2. Etap Kat:1 No:22/23B

Başakşehir İstanbul

Tel: 0212 549 25 30 - www.maviofset.com



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

*Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Fuzul Savings Financing Inc.*

## 2023 Yılında da Büyümemizi Hızlandıracağımıza İnançımız Tam

Değerli okurlarımız,

2022 yılında pandemi, derin etkilerini azaltsa da sosyal hayatta ve ekonomide kendini hissettirmeyi sürdürdü. Dünya genelinde yaşanan ham madde, tedarik zinciri sorunları, çip krizi ve enflasyon artışıyla ülkemiz yine aynı anda birçok sorunla mücadele etmek zorunda kaldı. Yaşanan tüm olumsuz koşulların yansımaları; başta temel gıda olmak üzere otomobil ve konut fiyatlarında da artışa neden oldu. Fiyat artışlarıyla Fuzul Tasarruf Finansman AŞ olarak üzerimize daha fazla sorumluluk yüklendi. Bu yıl insanların ev, otomobil ve çatılı iş yeri sahibi olması için çok daha fazla çalıştık. Onlara güç verdik, onları ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi yaptık.

2022, sektör adına da yoğun çalıştığımız ve önemli gelişmelerin gerçekleştiği bir yıl oldu. Kamu otoritelerinin uzun yıllar üzerinde çalıştığı, bizim de öncülük ettiğimiz sektörün regülasyon süreci tamamlandı. Sektörümüz de Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) lisansına tabi oldu. Böylece sektörde 50'yi aşan firma sayısı altıya indi. Lisansla birlikte sektörümüz, teknolojisinden finansal gücüne kadar kurumsal bir yapıya ulaştı. Finansal gücü ve sektörel deneyimi olmayan firmaların oluşturduğu bütün riskler ortadan kalktı ve sektör güvenli bir temele kavuştu.

2022'de kamunun attığı adımlar, Fuzul olarak da hayata geçirdiğimiz teknoloji ve şube yatırımlarımız doğrultusunda 2023 yılında da büyümemizi hızlandıracağımıza inancımız tam. Adımlarımızı her geçen gün daha da sağlamlaştırarak, sizden aldığımız güç ile yine size hizmet etmeye, ülkemizin ekonomi çarklarına itici güç olmaya devam edeceğiz.

Sevgi ve saygılarımla.

## We Have absolute Faith That Our Growth Will Accelerate in 2023

Dear readers

Although the pandemic started to lose its grip in 2022, the impact on social life and economy continue to be felt. Our country has had to deal with many issues at the same time with the problems with raw material, supply chain issues, the chip crisis and the increase in inflation around the world. The negative conditions have been reflected as increased automobile and housing prices and especially high basic food prices. As Fuzul Savings Financing Inc., we have been burdened with more responsibility with the price increases. We worked harder to make people home, business and vehicle owners this year. We empowered them power, we made them home and car owners.

2022 has been a year in which we have worked hard not only in terms of service but also on behalf of the sector and important developments have taken place. The regulation process of the sector, on which public authorities have been working for many years and which we have pioneered, has been completed. Our sector has been subjected to the Banking Regulation and Supervision Agency (BRSA) license. Thus, the number of companies exceeding 50 in the sector decreased to six. With the license, our industry has achieved a corporate structure and transparency, from its technology to its financial strength. All risks in the industry have been eliminated and a solid foundation has been established. We fully believe that our growth will accelerate in 2023 in line with the steps taken by the public in 2022 as well as the investments we have made in technology and our branches as Fuzul. We will continue to serve you and be the driving force in the economy of our country with the strength we get from you by strengthening our steps day by day.

Sincerely bests.



fuzul

**KARAVAN VE MOTOSİKLET  
SAHİBİ OLMA FIRSATI  
ŞİMDİ FUZUL'DE!**

**3**  
**AYDA**  
**TESLİM**



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

# Anahtar Dergisi 7 Yılı Geride Bıraktı

*Anahtar Dergimizin* değerli okurları,

2022 yılının son, *Anahtar Dergisi*'nin 17'nci sayısında tekrar sizlerle buluşmanın heyecanını yaşıyoruz. Bu sayımızla birlikte, yayın hayatımızdaki yedi yılı geride bırakmış olduk. 2015'te çıktığımız bu kıymetli yolculuğumuzun her durağında gerek içerik kurgumuzu gerekse tasarımımızı güncelleyerek bugünlere geldik. 17'nci sayımızda bambaşka bir tasarımla karşınızdayız. Yedi yıllık maceramızda hep daha iyisi için emek vermeye gayret ettik. Konuların belirlenmesinden alınacak görüşlere, kullanılacak kelimelerden atılacak başlıklara, tasarım dilinden seçilen görsellere kadar her bir detay bizim için çok değerli oldu. Her bir satırı özenle yazdık, her bir görseli özenle seçtik.

Dergimizin hazırlık aşamasında Dayanışma Ekonomisi'ni vurguladığımız tuğla metaforlu reklam filmimiz yayınlandı. Bizi mutlu eden çok güzel geri dönüşler aldık. Şimdi gelelim elinizde tuttuğunuz 17'nci sayımıza... Dergimizde yer bulan konuları özetlemek gerekirse: Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Eyüp Akbal'la bir röportaj gerçekleştirdik. Kendisi geçen aylarda Finansal Kurumlar Birliği Tasarruf Finansman Şirketleri Sektör Kurulu Başkanlığı'na seçildi. Biz de buradan yola çıkarak röportajımızda Eyüp Akbal'la tasarruf finansman sektörünü enikonu masaya yatırdık. Bir diğer röportajımızı da Fuzul Yapı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sayın Zeki Akbal'la yaptık. Kendisiyle Fuzul Yapı'nın bu zamana kadar nitelik ve ciro bakımından en büyük projesi olan Barbaros 48'i konuştuk. Fuzul'ün 2022 yılını nasıl geri bıraktığını, açtığı yeni şubelerini, oluşturduğu yeni ürünlerini ve onların detaylarını da dergimize konu ettik. Alametifarika Reklam Tasarımcısı & Çekeri Serdar Erener'le röportaj gerçekleştirdik. Dayanışma ekonomisini anlattığımız tuğla reklam filmimizin hikayesini kendisinden dinledik.

"Teknoloji Bağımlısı Çocukların Gerçeklik Algısı Kayboluyor" başlıklı yazısıyla dergimizde yer alan Prof. Dr. Sefa Bulut'a, "İş Yerinde Aile Olmak Emek İstiyor" yazısıyla Fuzul Holding İş İletişim Yönetmeni Kübra Akbal'a, iş yaşamı ile sosyal hayatın dengesini bulmanın önemiyle ilgili metniyle Psikolog Ali Özsoylu'ya, hafızayı kuvvetlendiren besinleri konu edinen Uzman Diyetisyen Sena Cevahir'e, "Başarının Sırrı: İletişim" yazısıyla Emrah Altuntecim'e, "Gastronomide İstanbul, Anadolu'nun Bir Nüvesidir" başlıklı metniyle Talip Bayram'a teşekkür etmek isteriz. Her birinin ellerine, emeklerine sağlık...

Tüm markalarımızın yer bulduğu bu sayımızda aktüel birçok konuya da yer verdik. Son dönemin gündeminde yer alan metaverse'ten siber güvenliğe, minimal dekorasyondan İstanbul Boğaziçi'ne kadar pek çok farklı konuyu ele aldık.

17'nci sayımızı beğenize sunuyoruz, bir sonraki sayımızda tekrar buluşmak dileğiyle, keyifli okumalar dileriz.

# FUZUL'ÜN DEĞERLERİ

30 yıldır, ev ve araç sahibi olmak isteyen kişilere finansman sağlayan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, markasını belli değerler üzerinden inşa etti. Bugüne kadar yüz binlerce kişiyi ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi yapan Fuzul, gücünü değerlerinden alıyor.

## Güven

Hizmet verdiğimiz tasarruf finansman sektöründeki tecrübemizden aldığımız güçle ortaklarımız, çalışanlarımız ve tasarruf sahipleriyle güvene dayalı bir ilişki inşa ediyoruz.

## Samimiyet

Tasarruf sahiplerine sunduğumuz profesyonel hizmeti, samimiyetle inşa ediyoruz.

## Yeniliğe Açık

Sektördeki deneyimize sahip çıkıyor, aynı zamanda yeniliklere de entegre olarak yolumuza devam ediyoruz.

## Adil

Kararlarımızın tamamında hem tasarruf sahiplerinin hem çalışanlarımızın hem de tüm paydaşlarımızın haklarını gözetiyoruz.

## Dayanışma

Ev ve araç ihtiyaç sahiplerini bir araya getirerek büyük bir dayanışma ekonomisi oluşturuyoruz.

## Takım Çalışması

Fuzul'ü büyük bir aile olarak görüyor, takım çalışmasının gücüne inanıyoruz.

## İlgi

Türkiye'nin dört bir yanındaki tüm tasarruf sahipleriyle tek tek ilgileniyor, zihinlerinde oluşabilecek tüm soru işaretlerini gideriyoruz.

## İletişim

İletişimde olduğumuz herkese karşı sade, açık ve anlaşılır bir dil kullanma konusunda hassasiyet gösteriyoruz.

## Kalite

Tasarruf sahiplerine kalite standartlarına uygun hizmet veriyoruz.

## Gelişim

Çalışma arkadaşlarımız için çeşitli eğitimler organize ediyor, onlarla birlikte geliştireyoruz.

## Profesyonel

Potansiyel tasarruf sahiplerine saygı, nezaket ve güler yüzle profesyonel hizmet sunuyoruz.

# 2022, SEKTÖRÜN GELECEĞİ ADINA OLDUKÇA BAŞARILI BİR YIL OLDU

**Fuzul olarak tüm Türkiye'yi kapsayan geniş şube ağımız, dijital çözümlerimiz, güçlü insan kaynağımız ve sürdürülebilir finansal gücümüzle 2023 yılında da sektörün lokomotifi olmaya devam edeceğiz**

2022 yılı sektör adına önemli gelişmelerin yaşandığı, kriterlerin belirlendiği ve en önemlisi sektörün; Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) lisansı ile regüle edildiği bir yıl oldu. BDDK tarafından tasarruf finansman şirketlerine yönelik atılan adımlarla ve Fuzul olarak öncü konumda olduğumuz çalışmalarla süreci, başarıyla tamamladık.

Sektörün gerek finansal gerek ödeme süreçleri ve teknolojik altyapısı uçtan uca kriterlerle net bir şekilde belirlendi. Her geçen gün kontrolsüzce büyüyen ve sayısı artan sektördeki firmalardan sadece altı tanesi BDDK Lisansı'nı almayı başardı. Sektörümüzün adı tasarruf finansman olarak belirlendi. Sektör kendi mevzuatına kavuştu. Bu gelişme ile Türkiye tasarruf finansman sektörü, uluslararası standartlarda yoluna devam edecek. Güvenilirlik, şeffaflık ve finansal güç anlamında hiç kimsenin kafasında bir şüphe kalmayacak.

Fuzul olarak 30 yıldır, hakkaniyet temellerine kurduğumuz yapıyla 28 Nisan'da BDDK faaliyet lisansımızı hızlı ve sorunsuz bir şekilde almanın gururunu yaşadık. 100 milyon TL sermaye şartı başta olmak üzere dijital altyapı, hizmet kalitesi ve operasyonel süreç anlamında yasanın tüm gerekliliklerini yerine getirerek, sektördeki gücümüzü ve öncülüğümüzü bir kez daha ortaya koyduk. İnsan kaynağı ve teknoloji anlamında da birçok yatırımda bulunduk. Kamu otoriteleriyle dirsek temasında çalışarak hem sektörün hem de tasarruf finansman

sistemiyle mülk sahibi olmak isteyenlerin tüm ihtiyaçlarını belirledik.

## **Ülke Ekonomisine, Üretimine ve İstihdamına Katkı Sağlayacağız**

BDDK süreciyle birlikte sektörümüzün kriterleri net bir şekilde belirlendi. Sektöre girmek isteyen firmalar ciddi değerlendirmelerden geçecek. Böylece tasarruf finansman sistemi ile ev, otomobil almak isteyen hiç kimse mağduriyet yaşamayacak. Sektörümüzün tasarruf finansman şirketleri olarak tanımlanması ve finansal kuruluşlar arasına girmesiyle katılımçılar, ev ve otomobilin yanı sıra çatılı iş yeri de alabilecek. Bu durum hem istihdam hem de ülke ekonomisi açısından da son derece olumlu bir gelişme. Geçmiş yıllarda insanları ev ve otomobil sahibi yapıyorduk şimdi de onların iş yeri sahibi olmalarını sağlayacağız.

**Geçmiş yıllarda insanları ev ve otomobil sahibi yapıyorduk, şimdi de onların iş yeri sahibi olmalarını sağlayacağız. Böylece ülke ekonomisine, üretimine ve istihdamına da katkı sunmuş olacağız**



Dolayısıyla da ülke ekonomisine, üretime ve istihdamına da katkı sunacağız. Böyle ulvi bir göreve vesile olacağımızı bilmenin verdiği manevi huzuru Cenabıhak herkese nasip etsin.

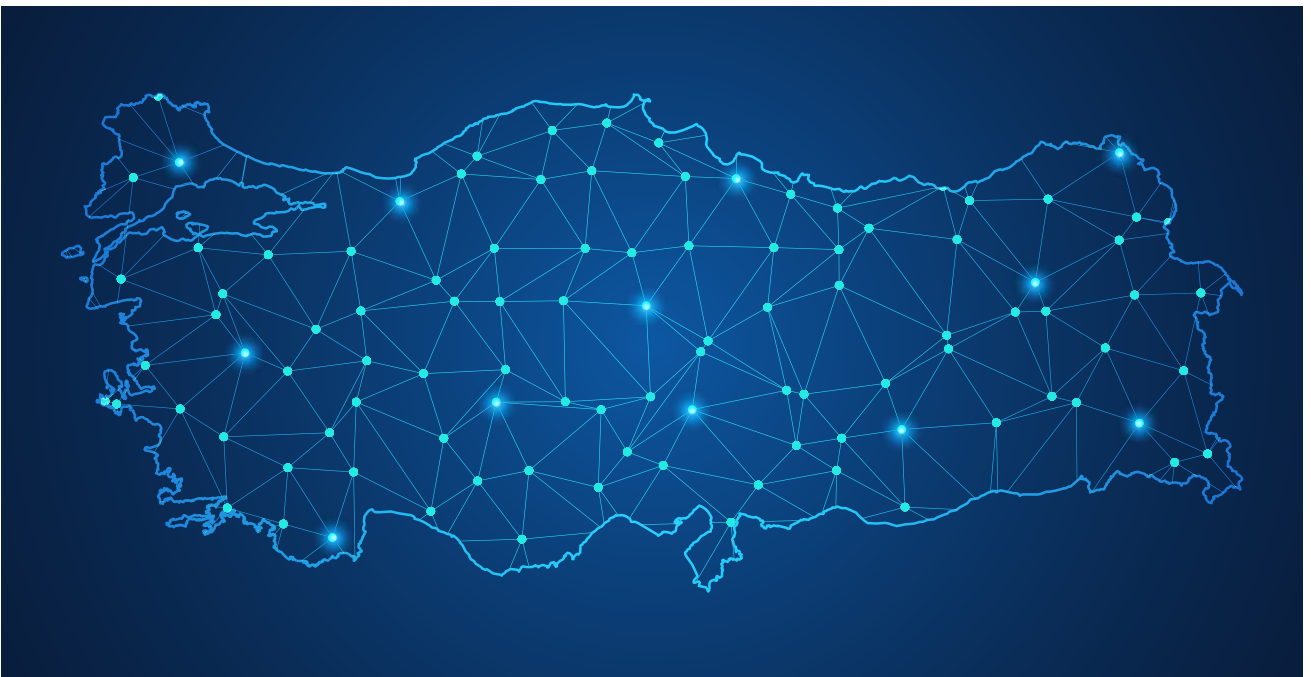
#### Gençlere İstihdam Kapısı Olmaya Devam Edeceğiz

2022 yılı sadece sektörümüz adına değil, Fuzul adına da birçok alanda gurur verici işlere imza attığımız bir sene oldu. 2022 yılında şubelerimize yenilerini ekledik. Şube sayımızı 109'a taşıdık. Bu ivme ile birlikte kendimize yeni hedefler belirledik. 2022'nin başında belirlediğimiz sözleşme bedeline ulaşma yolunda güçlü adımlarla ilerliyoruz. Yıl sonu itibarıyla hedefimizi tutturmuş olacağız. Yine aynı şekilde şubeleşme anlamında da hedefimize ulaşmak adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz ve

yıl sonuna kadar şube açılışlarımıza devam edeceğiz. E-şube yatırımlarımıza yeni özellikler ve uygulamalar eklemeyi sürdüreceğiz. Yatırımlarımıza insan kaynağı anlamında da devam ediyoruz. Bugün yaklaşık bin 500 olan çalışan sayımızı, yeni şube açılışlarımızla daha da artıracacağız. İnsanlar için güvenilir ve güçlü bir finansman kaynağı olmakla kalmayıp, gençlerimiz için istihdam kapısı olmayı sürdüreceğiz. Her geçen gün istihdam, teslimat ve şube sayılarımızın artmasına yönelik çalışacağız. İşimizin temelinde rakamlar olsa da biz işin, gönül ve adanmışlık işi olduğunun farkındayız. Bu hissiyatla da insanlara ve insanlığa hizmet için hiç durmadan çalışacağız. Bize güvenen, umutlarını, hayallerini, geleceğini emanet eden her kim varsa hepsinin emanetini teslim edeceğiz. Bizim için rakamların ötesinde olan da bu. Enerjimizi, bu maneviyattan alıyoruz. Görevimizi alnımızın akıyla yerine getirmenin huzurunu, aldığımız dualarla derinden yaşıyoruz.

#### 2023 Yılında da Sektörün Lokomotifi Olmaya Devam Edeceğiz

2023; Fuzul olarak 30. yılı bitirip yeni bir 10 yılın kapılarını açacağımız bir dönem olacak. Hedeflerimizi ve planlarımızı da bu 10 yılı güçlü bir şekilde tamamlamak ve yolumuza devam etmek üzerine kurgulayacağız. Attığımız her adımın temelinde ülkemiz, halkımız ve çalışanlarımız olacak. Yine sektörün gelişimine, ilklere öncülük edeceğiz. 2023 yılında e-şube, fiziki şube ve teknoloji yatırımlarımızı sürdüreceğiz. Daha fazla insanı ev ve otomobil sahibi yapacağız. Aynı şekilde iş yeri almak isteyenlerin de yanında olacağız. Şube sayımızı ve hizmet verdiğimiz il sayımızı daha da yukarıya taşıyacağız. Fuzul olarak tüm Türkiye'yi kapsayan geniş şube ağıımız, dijital çözümlerimiz, güçlü insan kaynağımız ve sürdürülebilir finansal gücümüzle 2023 yılında da sektörün lokomotifi olmaya devam edeceğiz.



# TASARRUF FİNANSMAN ŞİRKETLERİ SEKTÖR KURULU BAŞKANI EYÜP AKBAL, SEKTÖRÜN SESİ OLACAK

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



**Kuruluşundan itibaren yüz binden fazla kişinin ev, araç ve çatılı iş yeri ihtiyacını karşılama sağılayan Fuzul Tasarruf Finansman, BDDK intibak sürecini başarıyla tamamlayarak, lisans alan altı firmadan biri oldu. Finansal Kurumlar Birliğı (FKB) Tasarruf Finansman Şirketleri Sektör Kurulu Başkanlığı'na da seçilen Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal; yeni göreviyle sektörün FKB'deki sesi olacak**

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) tasarruf finansman şirketleri regülasyonu ile birlikte sektör finansal kurumlar arasına girerken, sektörde yer alan firmalar Finansal Kurumlar Birliğı (FKB) bünyesine katıldı. 2 Ağustos 2022'de FKB'nin Olağanüstü Genel Kurul Toplantısı'nda yapılan seçimle Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, Tasarruf Finansman Şirketleri Sektör Kurulu Başkanı oldu.

**“Sektörümüzü Bir Adım Öteye Taşıyacak Çalışmalarımıza İlk Günkü İştihak ve Azimle Devam Edeceğiz”**

BDDK Lisansı ile sektörün güvenilirlik ve şeffaflık kazandığını dile getiren Fuzul

Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, lisans ile birlikte sektördeki oyuncuların finansal gücü ve güvenilirliğı anlamında hiç kimsenin aklında soru işaretinin oluşmayacağını söyledi. Regülasyonun Türkiye tasarruf finansman sistemini uluslararası standartlara taşıyacağını da altını çizen Akbal; “Sektörümüz regülasyon ile adeta bir dönüm noktası yaşadı. Sektörün artık kendi mevzuatı var. Mevzuatla birlikte tasarruf finansman şirketleri artık daha şeffaf olacak.

BDDK Lisansı ile ayrıca sektörümüzde faaliyetlerine devam eden firmalar; finans kesiminin önemli unsurlarından olan finansal kiralama, faktoring, tüketici finansman, varlık yönetim ve tasarruf

finansman şirketlerini temsil eden FKB bünyesine katıldı. Yapılan seçimle FKB'de Tasarruf Finansman Şirketleri Sektör Kurulu Başkanlığı görevine seçildim. Bu göreve seçilmemi, intibak sürecinde verdiğimiz emeğin, sektördeki 30 yıllık tecrübemizin ve güvenin karşılığı olarak görüyorum. Bu vesileyle beni bu göreve layık gören sektör temsilcisi firmalara da teşekkür ediyorum. Başkanlığımınla birlikte sektörün sesi olacak; sektörün ve sistemden yararlanmak isteyen vatandaşların talep ve önerilerini, sektörde atılması gereken adımları dile getireceğim. Sektör adına yolumuzun uzun olduğunu biliyorum. Ancak sektörümüzü bir adım öteye taşıyacak çalışmalarımıza ilk günkü iştihak ve azimle devam edeceğiz.” diye konuştu.

# FUZUL, MEMLEKETİM PAKETİ İLE TÜRKİYE'YE DÖVİZ GİRDİSİ SAĞLAYACAK

## Fuzul'ün Memleketim Kampanyası, Türkiye'ye döviz girdisi için yeni kaynak olacak

Sektördeki 30 yıllık deneyimi ve güçlü finansal yapısı ile ev ve otomobil sahibi olmak isteyenlere çözüm sunan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın açıklamalarında sıklıkla dikkat çektiği ülkeye döviz girdisi sağlanmasından hareketle Memleketim Paketi'ni hazırladı.

Sektörde ilk ve tek olan ürün ile yurt

dışında yaşayan Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları; yüzde 9 sabit organizasyon bedeli avantajı ile 3 ay gibi kısa sürede Türkiye'de istedikleri şehirde ev sahibi olabilecekken, söz konusu ürün ülkeye döviz girdisi için yeni bir kaynak olacak. Kurulduğu günden bu yana yüz binlerce kişinin ev ve otomobil ihtiyacına çözüm olan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, Memleketim Paketi ile sektördeki ilklerine bir yenisini daha ekledi. Yurt dışında yaşayıp, Türkiye'de ev sahibi olmak isteyen Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarının hayatını kolaylaştıracak yeni ürün, Türkiye'ye döviz girdisi için yeni bir kaynak olacak.

## “Ülkemize Ciddi Bir Döviz Girdisi Sağlayacağız”

Ürün hakkında açıklamalarda bulunan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal; “Fuzul olarak geçmişte olduğu gibi bugün yine ülkemizi düşünerek bir ilke daha imza attık ve Memleketim Paketi'ni hayata geçirdik.

Memleketim Paketi ile yurt dışında yaşayan vatandaşlarımız yüzde 9 sabit organizasyon ücreti avantajı ve 3 aydan başlayan oldukça kısa teslim süreleriyle Türkiye'de ev sahibi olabilecek. Memleketim Paketi, sadece ev sahibi olmak isteyenlerin hayatını kolaylaştırmakla kalmayacak ayrıca ülkemiz ekonomisine de katkı sağlayacak.

Dünyanın birçok ülkesinde aynı anda duyuracağımız yeni ürünümüz ile yurt dışından ülkemize ciddi bir döviz girdisi sağlayacağız. Böylece Türkiye'nin cari dengesinin yakalanmasına da destek olacağız. Memleketim Paketi ile dünyanın dört bir yanındaki vatandaşlarımızın birikimlerini, her zaman değerini koruyan bir yatırım dönüştürmelerine öncülük olacağız. Aynı zamanda tatillerini Türkiye'de geçirmek isteyen ya da ülkesine kesin dönüş yapacakların Türkiye'deki evleri Fuzul ile hazır olacak.” şeklinde konuştu.

**Fuzul, Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın açıklamalarında sıklıkla dikkat çektiği ülkeye döviz girdisi sağlanmasından hareketle Memleketim Paketi'ni hazırladı**



The graphic features the Fuzul logo at the top left. In the top right corner, there is a circular badge with the text 'MEMLEKETİM PAKETİ'. The main text in the center reads: 'FUZUL'DEN GURBETÇİ VATANDAŞLARIMIZA ÖZEL YEPYENİ FIRSAT! MEMLEKETİM PAKETİ'. Below the text is a map of Turkey with several small house icons scattered across it. In the bottom right corner, there is a circular badge with the number '3' and the text 'AYDA TESLİM'. At the bottom left, the contact information '444 63 13 | fuzulev.com' is displayed.

## FUZUL'DEN İKİ YENİ ÜRÜN BİRDEN: MOTOSİKLET VE KARAVAN PAKETİ

Sektördeki 30 yıllık deneyimi ve güçlü finansal yapısı ile ev, otomobil ve iş yeri sahibi olmak isteyenlere çözüm sunan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, hazırladığı Motosiklet Paketi ve Karavan Paketi ile isteyen herkesi motosiklet ve karavan sahibi yapacak.

Fuzul'ün iki yeni ürünüyle katılımcılar, bütçelerine uygun taksitlerle motosiklet ve karavan sahibi olabilecek. Sektörde ilk ve tek olan iki yeni ürünle birlikte katılımcılar; bin 612 TL'den başlayan taksitlerle motosiklet, 3 bin 225 TL'den başlayan taksitlerle karavan sahibi olacak

Farklı kampanya ve ürünleriyle sektörün dinamiklerini belirleyen Fuzul, motosiklet ve karavan paketleri ile farklı ihtiyaçlara çözüm sunmaya devam ediyor. Günün ihtiyaçları ve değişen yaşam tarzına göre hazırlanan iki yeni paketle katılımcılar faizsiz, peşinatsız ve kredisiz olarak motosiklet ve karavan ihtiyaçları için gereken finansal kaynağa ulaşabilecek. Katılımcılar hem Motosiklet Paketi hem

de Karavan Paketi ile bütçelerine uygun ödeme planıyla hayallerini kurdukları araçlara rahatlıkla kavuşabilecek.

### Değişen İhtiyaçlara Çözüm Olacak Paket ve Kampanyalar Devam Edecek

Hazırlanan iki yeni ürün sektörde bir ilk olurken, Fuzul, değişen ihtiyaçlara çözüm sunan bir marka olduğunu bir

kez daha kanıtladı. Hazırlanan paketler ile motosiklet ve karavan sahibi olmak isteyen herkes bütçelerini zorlamayacak taksit ve uygun ödeme koşullarıyla istedikleri motosiklete ve motokaravana kavuşacak. Fuzul, değişen taleplere çözüm olacak paket ve kampanyalarına gelecekte de devam ederek, insanların ihtiyaçlarına ekonomik anlamda derman olacak.

## FUZUL'DEN İKİ YENİ ÜRÜN BİRDEN KARAVAN VE MOTOSİKLET PAKETİ





## İSLAM DÜNYASI SİVİL TOPLUM KURULUŞLARI BİRLİĞİ'NİN GENEL SEKRETERLİĞİ

# EYÜP AKBAL'A EMANET

**İslam Dünyası Sivil Toplum Kuruluşları Birliği (İDSB), 9. Olağan Seçimli Genel Kurul Toplantısı'nı gerçekleştirdi. Genel Kurul'da, Eyüp Akbal İDSB Genel Sekreterliği'ne seçildi**

Altı kıtada 65 ülkeden 354 üyesiyle eğitimden aileye, insan hakları ve uluslararası hukuktan insani yardıma kadar ses getiren birçok program düzenleyen İDSB, gerçekleştirdiği 9. Olağan Seçimli Genel Kurul Toplantısı'nda gelecek hedeflerini belirledi. 25 Haziran 2022 Cumartesi günü İstanbul MÜSİAD Genel Merkezi'nde gerçekleştirilen, 40'a yakın ülkeden 150 üye kuruluşun temsilcilerinin iştirak ettiği seçimli toplantıda Eyüp Akbal oy çokluğu ile İDSB'nin Genel Sekreterliği'ne seçildi.

**“İDSB'yi Daha Üst Seviyelere Çıkar-  
mak Adına Daha Çok Çalışmalıyız”**

Üyelere teşekkür ederek Av. Ali Kurt'tan devraldığı bayrağı çok daha yükseklerle

taşıyacağımı ifade eden Eyüp Akbal, “Her ne kadar farklı dilleri konuşan, farklı ırk ve renklerden olsak da hepimiz aynı dine mensup, 'bir' milletiz. İDSB'yi oluşturan her bir kurumun temsilcileri olarak bizler bir binanın taşları hükmündeyiz. Birbirimizi her anlamda daha yakından tanımalı, bilmeli, meselelerimize çözümler üretmeli ve birbirimize destek olmalıyız.

Bugün bu bayrağı devralan bizler bu eksende daha hızlı koşmalı, İDSB'yi daha üst seviyelere çıkarmak adına daha çok çalışmalıyız. Gayemiz, İslam dünyası sivil toplum kuruluşları arasında sürdürülebilir gelişim, birlik ve koordinasyonu temin etmek bu uğurda yorgunluk bilmeden sizlerin de desteğiyle çaba sarf etmek olacak.” şeklinde konuştu.

**Yeni Dönem Stratejik Hedefler  
Değerlendirildi, İstişareler Yapıldı**

Toplantıda geçmiş yıllara dair değerlendirmelerin yanı sıra yeni dönem stratejik hedefler çerçevesinde değerlendirmeler ve istişareler de yapıldı. Bu çerçevede hazırlanan; Uluslararası STK Akademisi (USTA), Uluslararası Aile Enstitüsü (UAE), Uluslararası Arakan İnsani Yardım Konsorsiyumu (ICR), Uluslararası Gençlik Buluşmaları (UGB), İnsani Yardım Platformu (İYP) gibi mevcut projeler ve komisyonların faaliyetleri hakkında bilgiler paylaşıldı. İDSB projelerinin yürürlük takvimi ve finansmanı gibi konuların Genel Kurul üyelerince görüşülmesinin ardından dilek ve temennilerle toplantı sona erdi.

**Gayemiz; İslam dünyası sivil toplum kuruluşları arasında sürdürülebilir gelişim, birlik ve koordinasyonu temin etmek, bu uğurda yorgunluk bilmeden sizlerin de desteğiyle çaba sarf etmek olacak**

## FUZUL'DEN 3 YENİ ŞUBE DAHA

**Kuruluşundan itibaren yüz binlerce kişinin ev ve araç ihtiyacına finansman sağlayan Fuzul Tasarruf Finansman; Yalova, Nevşehir ve Giresun'da da şube açarak hizmet verdiği il sayısını 60'a taşıdı**

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, Türkiye'deki şubelerine her geçen gün yenilerini ekleyerek, yüz binlerce kişinin ev ve otomobil ihtiyacına çözüm sunmaya devam ediyor.

30 yıllık tecrübesiyle sektörün lider firmalarından Fuzul, şube ağını genişleterek hem gücüne güç katıyor hem de istihdama ciddi oranda katkı sunuyor. Bu bağlamda Fuzul; geçen günlerde açtığı Yalova, Nevşehir ve Giresun şubeleri ile şube sayısını 109'a, bulunduğu il sayısını ise 60'a ulaştırdı.

**Ülkemizin Ekonomisine de İstihdamına da Güç Katıyoruz**

Yeni şube yatırımları ile ilgili açıklamalarda bulunan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal; "Fuzul olarak,

Türkiye genelinde yeni şubeler açmaya tüm hızımızla devam ediyoruz. Faizsiz, peşinatsız ve kredisiz ev, otomobil ve çatılı iş yeri için gereken finansmanı daha fazla insana ulaştıracak olmak bizi ulaştığımız il ve şube sayılarından daha fazla mutlu ediyor." diye konuştu.



## FUZUL, İSTANBUL'DA DÜZENLENEN KONYA GÜNLERİNDE YERİNİ ALDI

**Fuzul Tasarruf Finansman, Konya Büyükşehir Belediyesi tarafından İstanbul'da düzenlenen Konya Günlerine katıldı**

Konya Büyükşehir Belediyesi tarafından organize edilen Konya Günleri, 29 Eylül - 2 Ekim arasında İstanbul'da gerçekleştirildi.

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı Murat Kurum fuarda Fuzul standını da ziyaret etti. Fuarda, Konya'nın tarihi, kültürel zenginlikleri ve kendine has lezzetleri tanıtıldı. Yoğun katılımı ile gerçekleşen etkinlik, renkli görüntülere sahne oldu.

**"İstanbul'daki Konyalılarla kucaklaşarak hasret giderdik"**

Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay, yaptığı açıklamada düzenledikleri etkinliğin çerçevesinde özellikle İstanbul'daki Konyalılarla kucaklaşarak hasret giderdikleri-



ni söyledi. Konya Günleri'nde on binlerce misafiri ağırlamanın mutluluğunu yaşadıklarını ifade eden Başkan Altay, "Konya'nın tüm güzelliklerinin tanıtılması adına dolu dolu geçen etkinliğe katılan, katkı sağlayan, destek olan herkese teşekkür ederim." ifadelerini kullandı.

# FUZUL, DAYANIŞMA EKONOMİSİNE TUĞLA İLE DİKKAT ÇEKTİ

Fuzul yayınladığı reklam filmiyle sisteminin temelinde yer alan dayanışma ekonomisini tuğla metaforuyla vurguladı. Reklam filminde, bir araya gelen onlarca ailenin güç birliğiyle ev sahibi olması işleniyor



Fuzul, Zahide Yetiş ve Kadir Çöpdemir'in başrollerini paylaştığı yeni reklam filmini yayınladı. Reklam filminde Fuzul'ün yüz binlerce kişiyi ev, otomobil ve çatılı iş yeri sahibi yaptığı paylaşım ekonomisi tuğla metaforu eşliğinde işleniyor. 100'den fazla oyuncunun katıldığı reklam filminin çekimleri iki günde tamamlandı. Öte yandan bu proje, sektörün en fazla oyuncuyla çekilen reklam filmi olma özelliğini taşıyor.

Ev sahibi olmak isteyen bir ailenin elinde tuğla ile Fuzul ofisine gelmesiyle başlayan reklam filmi, onlarca ailenin koyduğu tuğlaların bir eve dönüşümünü anlatıyor. Alametifarika imzası taşıyan yönetmen koltuğunda Serdar Erener'in oturduğu reklam filmi, dayanışma ekonomisi ile ev sahibi olan ailelerin mutluluğuyla bitiyor.

## Reklam künyesi

**Reklamın Başlığı:** Fuzul Dayanışma Ekonomisi

**Reklamveren:** Fuzul

**Reklamveren Temsilcisi:** Mustafa K. Daldal, Burak Salman, Cansu Kekeç Saatçioğlu, Sergen Yeşilalioğlu, H. Kübra Akbal, Yunus Dizdar, Gökçe Namli Fidan, Dilara Vurkun, Emir Adıgüzel, Merve Ay, Fuat Karakuş, Doğanay Akyel, Ali Uzun

**Reklam Ajansı:** Alametifarika

**Kreatif Direktör:** Odisseas Sevsevme, Kaan Ayçe, Ozan Özüm Özbey, Zeynep Oray

**Yaratıcı Grup:** Hakan Başaran, Bilal Gül, Aykut Akıncı, Arda Yetmişbir, Ebru Beyza Yel, Atay Yaman, İzel Altıntaş

**Müşteri İlişkileri:** Duygu Yılmaz, Cemre Eskici

**Stratejik Planlama:** Berra Katlav, Mervenaz Mete, Tuğçe Aydın

**Ajans Prodüksiyon:** Gülin Sarpel, Ebru Uluçınar

**Yönetmen:** Serdar Erener

**Prodüksiyon şirketi:** TerFilm

**Post prodüksiyon:** Sinefekt

**Müzik:** Jingle House



# SEKTÖRÜMÜZ, 50 MİLYARI AŞKIN TOPLAM TALEP BÜYÜKLÜĞE SAHİP

**FKB'de Tasarruf Finansman Şirketleri Sektör Kurulu Başkanlığı görevine seçilen Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal'la sektörü merkeze alan bir röportaj gerçekleştirdik**

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, tasarruf finansman sektörüne yönelik hazırladığımız soruları, *Anahtar* Dergisi okurları için yanıtladı. Tasarruf finansman şirketlerinin lisans alma süreçlerinden sektörün bugünkü büyüklüğüne, sektör temsilcilerinin arasındaki uyumdan Eyüp Akbal'ın Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Tasarruf Finansman Şirketleri Sektör Kurulu Başkanlığı'na seçilmesine kadar birçok konuyu masaya yatırdık.

**2022, tasarruf finansman şirketlerinin lisans çalışmalarının sona erdiği bir yıl oldu. Sektörde faaliyet gösteren 38 firmasının yalnızca 6 tanesi lisans almaya hak kazandı. Bu süreçle ilgili neler söylemek istersiniz?**

Kendi öz kaynaklarımızdan, değerlerimizden ortaya çıkan şahsına münhasır bir sistemimiz var. Bunu; tıpkı insanların bir araya gelerek aylık birikimlerini bir araya getirdikleri, sonrasında da sırayla biriken tutarı aldıkları altın günü uygulamasının sisteme dönüştürülmesi olarak tanımlamak mümkün. Lisanslama sürecinin de tamamlanmasıyla bizler şu an tasarruf finansman olarak adlandırılan sektörde yerimizi aldık. Çok şükür iyi bir noktaya da geldik. İtibak sürecinde sektördeki tüm firmaların hem teorik hem de pratik olarak faaliyetlerinin izlenmesi söz konusu oldu. Düzenleme hem sektöre olan güveni artırmak hem de daha çok katılımcıyı sisteme dâhil etmek adına çok başarılı bir çalışmaydı. Sektörümüz böylelikle esnek davranma konusundan uzaklaşarak mevzuata bağlı bir şekilde büyüme hedeflemeye başladı. Tabii ki bu alanla ilgili neler yapılabilir, sektör nasıl daha ileriye götürülebilir noktasında çalışmalar hâlâ devam ediyor.

**Firmaların 38'den 6'ya inmesini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Firmaların altına düşmesinin asıl sebebi, diğer firmaların uzun vadede sürdürülebilirliğini sağlayamamasıydı. Sisteme girmek isteyen kişilere üç yıllık, beş yıllık, on yıllık projeksiyonlarla bir

dizi avantaj sunarak Fuzul gibi büyük şirketlerden pay almaya çalışıyorlardı. Ama bunların gelecekte yaşaması mümkün değildi ve onlar kapatıldı. Sektörde bu tarz eğilimlerin engellenmesi için çeşitli kurallar getirildi ve bunlar günlük, haftalık, aylık olarak takip edilmeye başlandı. Paranın ne zaman tahsil edileceğinden en erken teslimat tarihine ve peşinat süreçlerine kadar hemen her adım, kontroller dâhilinde gerçekleştiriliyor. Ayrıca iç denetim, raporlama ve IT kısımlarının denetlenmesi ve raporlanması isteniyor. Ayrıca şirketlerin herhangi bir kişinin veya kurumun lehine uygulayabileceği bir inisiyatif alanı da yok.

**Bahsi geçen firmaların tasarruf finansman sektörüne verdiği zararlar ilgili neler söyleyeceksiniz?**

İnsanlar; nasıl konut ya da araç sahibi olabilirim, nasıl para kazanabilirim, gelirim nasıl artırabilirim fikriyle bu sisteme giriyordu. Kimi art niyetli kişiler de nasıl para toplayabilirim diyerek ya da sistemi sabote etmek için kısa vadeli faaliyetlerde bulunuyorlardı. Bir örnekle açıklamam gerekirse şunu söyleyebilirim: Bizim 25-30 ay gibi bir sürede teslimat yapabileceğimiz bir noktada farklı firmalar bunu 10-15 ayda yapabileceklerini söylüyorlardı. İnsanlar da oraya yöneliyordu. Hâlbuki çeyrek asrı aşkın bir süredir bu işi yapan Fuzul olarak bizim yapamadığımız teslimatı, onların yapmasının da mümkünü yok, insanlar bunun farkına varamadı. Bu şirketlerin sayısı da hızla arttı. BDDK süreciyle birlikte de altı firma olarak yolumuza devam etmeye başladık.

Bu arada ben firmaların bir anda artmasının sektörümüze pozitif etkileri de olduğunu söyleyebilirim. Böylelikle sistemimizin daha geniş kitlelere yayılması sağlanmış oldu. Çünkü daha çok reklam yapıldı ve sistem pek çok mecrada gösterilmeye başlandı. Hâl böyle olunca pazar da büyüdü. Ben sektör ne kadar geniş kitlelere açılırsa o kadar Türkiye'nin menfaatine olacağını düşünüyorum.

## Şirketlerin kapatılmasının ardından tasarruf sahipleri ile ilgili süreç nasıl ilerledi?

Diğer firmaların kapatılmasıyla birlikte 50 bine yakın tasarruf sahibi için altı firma arasında bir konsorsiyum oluştu. Firmaların büyüklüklerine göre de müşteriler dağıtıldı. Böylelikle bizler için de yeni bir müşteri portföyü oluşmuş oldu. Burada altını çizmek istediğim en önemli husus şu, hiçbir tasarruf sahibi yalnız bırakılmadı. Yani firmaların kapatılmasıyla birlikte kişilerin aleyhine gibi görünen süreçte sektörün uzman şirketleri, onlara sahip çıktı. Buradaki temel mantık, sektörün korunmasıydı. Bu sektöre 30 yıldır emek verilmiş, katma değer

## Firmaların altıya düşmesinin asıl sebebi, diğer firmaların uzun vadede sürdürülebilirliğini sağlayamamasıydı

oluşturulmuş bunun yok olması olmazdı. Başarılı da bir süreci geride bıraktığımızı düşünüyorum. Örneğin Fuzul olarak biz 11 bini aşkın tasarruf sahibini sistemimize dâhil ettik.

## Yasal düzenlemeyle birlikte büyümenin ne yönde seyredeceğini düşünüyorsunuz?

Aslında bu soruya net bir cevap vermek son derece zor. Çünkü bu konuda ekonomik konjonktür çok önemli. Sektörün büyümesi noktasında bizim beklentimiz yüzde 35'lerdi. Ancak şu zamana kadar yüzde 15'ler olarak gerçekleşti. Fahiş konut ve kira artışları, herkesin hesabını karıştırdı. Hiçbir sektör büyüme hesabı yapamıyor. Hemen her sektör için geçerli olan şöyle de bir durum var; rakamlar yükseldi, ancak adet bazında azalış var. Enflasyon nedeniyle ürün fiyatı arttığı için rakamlar büyüdü aslında.

Sektörümüz şu an itibarıyla alınan talep anlamında 50 milyarı aşkın bir toplam büyüklüğe sahip. Bu rakamı yıllık olarak tüke-



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



## Bizler sektör temsilcileri olarak yeni ürün ve paketleri de işin içine dâhil etmek istiyoruz. Bu ancak kanunla mümkün olabilir. Bu bağlamda yasal mercilerden adımlar bekliyoruz

ticiden alınan ev ve araç finansman talebi gibi düşünebiliriz. Ayrıca sektörümüzde toplamda 400 bini aşkın aktif ödeme yapan müşteri portföyümüz var. İnsanların bir araya getirdiğimiz değerlerini, onlar için konut, araç ya da çatılı iş yerine dönüştürmek adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Önümüzdeki süreçte müşteri sayısının artmasıyla birlikte farklı talepler de olacaktır. Nasıl ki bugüne kadar ev ve otomobil üzerinde bir yoğunluğumuz vardı, inşallah bundan sonra da çok çeşitli ürünlere odaklanmamız gerekecek.

**Tasarruf finansman sektörü birikim sahiplerine sadece konut, araç ve çatılı iş yeri için mi finansal kaynak sağlıyor?**

Evet, bu manada hizmet verdiğimiz alanın biraz dar olduğunu söyleyebilirim. Bizler sektör temsilcileri olarak yeni ürün ve paketleri de işin içine dâhil etmek istiyoruz. Bu ancak kanunla mümkün olabilir. Bu bağlamda yasal mercilerden adımlar bekliyoruz.

**Mutlaka sektörde ne gibi ürünler oluşturulabileceğine dair konuşmalar oluyordur. Biraz da bunlardan bahsetmenizi istesek neler söylersiniz?**

Küçük çaplı birikimlerin ekonomiye kazandırılmasına yönelik çeyiz, eğitim, tatil ve hac-umre paketleri hazırlanabilir. Daha makro ölçekte baktığımızda da arsa finansmanı sağlanabilir. Ama tabii ki bunlar için biraz daha zaman var. Mağduriyetler oluşmadan sektörün varlığını ortaya koyması için yasada alan

dar tutuldu. Ancak zaman içerisinde ihtiyaçlar doğduğunda onları da karşılayabilmemiz adına adımlar atılacaktır. Sistem oturdukça yeni yollar açmamızın da kolaylaşacağını düşünüyorum.

### Sizce sektöre yeni oyuncular girer mi?

Yeni dönemde sektöre yeni oyuncular girer mi, girebilir. Kanunlarla mevzuatı belli olan bir sektörüz, kurallarımız var. Kurallara uyan, gerekli kriterleri sağlayan şirketler tabii ki sektörümüze giriş yapabilir.

### Tasarruf finansman sektöründeki altı temsilcinin arasında nasıl bir sinerji olduğunu düşünüyorsunuz?

Aramızda yıkıcı bir rekabet yok; tasarruf finansman sektörü firmaları, birbirleriyle çok uyumlu. Bizlerin tatlı bir rekabeti var, Türkiye de hepimize yetecek büyük bir pazar. Sektör temsilcilerimizin arasında çok iyi bir sinerji yakalandığını düşünüyorum. Tüm şirketlerin kanun gereği FKB bünyesi içinde yer alması da bu sinerjiye çok olumlu katkı sağladı.

### “Türkiye’de hepimize yetecek kadar pazar var.” dediniz. Peki, bu sistemi yurt dışında uygulayabilmek mümkün mü?

BDDK sürecindeki görüşmeler sırasında yurt dışıyla ilgili bir çalışma yapabilir miyiz konusu gündeme geldi. Ancak şu an yurt dışında şube açma ya da bu hizmetin ihracatını yapabileceğimiz konusunda yasal engelimiz var, mevcut kanun buna izin vermiyor. Yurt içinde bu sistemin olgunlaşmasının ardından ortaya çıkabilecek ihtiyaçla yurt dışına da açılabileceğimizi düşünüyorum.

Şunu da belirtiyim Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olan herkes sisteme dâhil olup Türkiye’den konut alabiliyor. Almanya’dan gelen bir vatandaşımız, sisteme katılıp Türkiye’nin herhangi bir yerinden konut, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olabilir. Özetle T.C. vatandaşı olduğu takdirde yurt dışından sisteme katılımcı sağlayabiliyorsun ama yurt dışında faaliyet gösteremiyorsun.

### Fuzul olarak yurt dışındaki vatandaşlara yönelik Memleketim Paketi’ni piyasaya sürdünüz. Yeri gelmişken okurlarımızı bu konuyla ilgili de bilgilendirme de yapabilir misiniz?

İnsanların ev, otomobil ya da çatılı iş yerinin yanı sıra değişen talepleri için de ihtiyaç duydukları güçlü finans kaynağı olmaya devam ediyoruz. Bu doğrultuda da birçok yeni ürün hazırlıyoruz. Bunlardan biri de Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan’ın açıklamalarında sıklıkla dikkat çektiği ülkeye döviz girdisi sağlanmasından hareketle hazırladığımız Memleketim Paketi...

Sektörde ilk ve tek olan ürünümüz ile yurt dışında yaşayan Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları; yüzde 9 sabit organizasyon bedeli avantajı ile üç ay gibi kısa sürede Türkiye’de istedikleri şehirde ev sahibi olabiliyor. Söz konusu ürün ayrıca ülkemize döviz girdisi için kaynak da oluşturuyor.

### Son olarak FKB bünyesindeki Tasarruf Finansman Şirketleri Sektör Kurulu Başkanlığı görevinize değinmek isteriz...

BDDK lisanslı ile sektörümüzde faaliyet gösteren firmalar; finans kesiminin önemli sektörleri olan finansal kiralama, faktoring, tüketici finansman, varlık yönetim ve tasarruf finansman şirketlerini temsil eden Finansal Kurumlar Birliği (FKB) bünyesine katıldı. Yapılan seçimle FKB’de Tasarruf Finansman Şirketleri Sektör Kurulu Başkanlığı görevine seçildim. Bu görev ve seçilmemi, intibak sürecinde verdiğimiz emeğin, sektördeki 30 yıllık tecrübemizin ve güvenin karşılığı olarak görüyorum.

Bu vesileyle beni bu göreve layık gören sektör temsilcisi firmalara da teşekkür ediyorum. Başkanlığım ile birlikte sektörün sesi olacak; sektörün ve sistemden yararlanmak isteyen vatandaşların talep ve önerilerini, sektörde atılması gereken adımları dile getireceğim. Sektör adına yolumuzun uzun olduğunu biliyorum. Ancak sektörümüzü bir adım öteye taşıyacak çalışmalarımıza ilk günkü iştia ve azimle devam edeceğiz.

### Tasarruf finansman sektörü firmaları, birbirleriyle çok uyumlu. Sektör temsilcilerimizin arasında çok iyi bir sinerji yakalandığını düşünüyorum

## Sektörümüzde Dijitalleşme Çok Önemli

Dijitalleşme olmadan olmuyor. Özellikle pandemi-den sonra dijitalin önemi daha da belirgin hâle geldi. Toplantıların hâlâ tercihe göre online olarak gerçekleştirildiğini görüyoruz. Bizim işlerimiz özelinde ise dijitalleşme çok daha kritik öneme sahip. Öyle ki tasarruf sahipleri, bir kampanya ile başlıyor ama sonra değiştirebiliyor. Yeni bir kampanyaya daha girmek isteyebiliyor. Bunların eşleştirilmesi, taksitlerin ödenmediği durumlar, ertelenen ödemeler bunların tümünü manuel olarak yapmak hatayı beraberinde getirir.

Hâlbuki bir müşteri için binlerce algoritmaya ihtiyacımız var. Öte yandan belki de bu konu özelindeki en mühim husus, dijitalleşmenin yeni müşteri edinimi ve hizmete kolay erişim anlamındaki önemi... Keza bu pazarın büyümesine de yol açacak. Uzaktan müşteri edinimine yönelik yönetmeliğin avantajından yararlanmak istiyoruz. Bu nedenle de biz Fuzul olarak altyapı çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Röportaj | MERVE AY



## BARBAROS 48

# FUZUL YAPI'NIN NİTELİK VE CİRO BAKIMINDAN EN BÜYÜK PROJESİ

**Fuzul Yapı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zeki Akbal'la  
Fuzul Yapı'nın Beşiktaş Balmumcu'da bulunan  
Barbaros 48 projesini konuştuk**

Özellikle Başakşehir'de hayata geçirdiği projelerle hatta Başakşehir'i inşa eden firma olarak tanınan Fuzul Yapı, rotasını Beşiktaş Balmumcu'ya çevirdi. Emlak Konut GYO'nun İstanbul Beşiktaş Dikili-

taş Arsa Satışı Karşılığı Gelir Paylaşımı ihalesini kazanan Fuzul Yapı, Barbaros 48 adını verdiği proje için kolları sıvadı. Barbaros 48'i Fuzul Yapı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Zeki Akbal'dan dinledik.

**Uzun yıllardır Başakşehir'de bölgeye ve yatırımcıya değer katan projelere imza atıyorsunuz. Beşiktaş Balmumcu'daki ihaleye girmeye nasıl karar verdiniz? Bölge değiştirmenizin özel sebebi var mı?**

Fuzul Yapı olarak 1999 yılında Başakşehir'de inşaat sektörüne adım attık. Amacımız çevremizdeki insanları ev sahip yaptı. O dönem Başakşehir kooperatif bölgesiydi ve inşaatların bitme süresi minimum 15 yıla kadar uzanıyordu; ancak bizim orada faaliyete geçmemizle bu süre hızlandı.

Başakşehir o zamanlar İstanbul'un sonunda bir yerken 3. Havalimanı'nın ve Kuzey Marmara Otoyolu'nun gelmesi, Türkiye'nin en büyük şehir hastanesi olan Başakşehir Çam ve Sakura Hastanesi'nin açılması ve Başakşehir Millet Bahçesi'ni kurulmasıyla bölge, cazibe merkezi hâline geldi. Dolayısıyla burası şehrin içinde kaldı. Ancak şunun da farkındayız ki İstanbul, Başakşehir'den ibaret değil. Bu düşünceden hareketle Emlak Konut GYO'nun, Beşiktaş Balmumcu'da bulunan İstanbul Beşiktaş Dikilitaş Arsa Satışı Karşılığı Gelir Paylaşımı ihalesini kazandık. Geçen seneden bu yana oradaki proje için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

**Bu projenizi diğer çalışmalarınızdan farklı kılan özelliği nelerdir?**

Bugüne kadar Başakşehir'de ürettiğimiz konutlar, orta gelir grubuna hitap ediyordu. Kimi projelerimizde TOKİ ve Emlak Konut'la iş birliği de gerçekleştirerek yeni tecrübeler kazandık. Fakat bu projemizde hitap ettiğimiz müşteri profili farklı, tasarımı da alışılmadık dışında. Müşteri profiline beklentileri de farklı... Örnek vermek gerekirse buradaki kişiler; yatak odasının Boğaz'a bakmasını isteyebiliyor, çalışma odaları ya da çocuklar için eğlence alanları isteyebiliyor veya havuzu alışılmadık dışında talep edebiliyor. Binanın alt katında değil de beş yıldızlı bir oteldeki gibi üst katta yüzme havuzu isteyen bir profille karşı karşıya kaldık.

**Beşiktaş en çok prim yapan bölgeler arasında yer alıyor Fuzul Yapı olarak buraya nasıl bir katma değer sağlamayı planlıyorsunuz?**

Biz 20 yılı aşkın bir inşaat firması olarak ekibimizle birlikte faaliyet gösterdiğimiz sektörde ciddi bir know-how kazandık. Sahip olduğumuz bilgi ve tecrübemizle ilk kez şehrin merkezinde bir projeye imza atıyoruz.



**Geniş balkonlarda çiçek ve yeşillikleri bol bir konsept çalışıyoruz. Böylece insanlar balkonlarında oturduklarında hem yeşili hem de denizin mavisini bir araya görebilecekler.**



## Barbaros 48 ile sağlayacağımız katma değer, bundan sonraki süreçte de bize ışık tutacak

Dolayısıyla buraya sağlayacağımız katma değer, bundan sonraki süreçte de bize ışık tutacak. Şunun da altını çizmek isterim ki Emlak Konut'un deneyimi de bizim için çok önemli. Diğer yandan Beşiktaş Balmumcu, şehrin merkezi olması nedeniyle çok kıymetli. Bizim Fuzul Yapı olarak buraya güzel bir eser bırakmamız gerekiyor. Daire tipinden fiyatlamaya, sosyal alanlardan manzaraya kadar pek çok kriter var üzerinde titizlikle çalıştığımız...

Her birinin de en iyisi olması için detaylıca araştırmalar ve çalışmalar yaptık. Nitelik, işlem hacmi ve ciro bakımından şu zamana kadar yaptığımız projeler arasında en büyüğü... Bugün yaklaşık 2 milyarlık bir projeden bahsediyoruz ve bu rakama ulaşabilmek adına 2 milyarlık bir hizmet vermemiz şart. Aşında pek söylenmez ama bu projemiz, Türkiye'nin mevcuttaki en pahalı projesi olacak.

### Daire seçeneklerinden de bahseder misiniz?

18 bin 291 m<sup>2</sup> toplam inşaat alanına sahip proje, 3 bin 358 m<sup>2</sup> alan üzerine inşa edilecek. Tek blok olan proje, 48 adet daire ve üç ticari alandan oluşuyor. Projede 2+1, 3+1 ve 4+1 olmak üzere üç daire tipi bulunuyor. Hem projenin kusursuz konumunu vurgulaması hem de sınırlı sayıda daire detayını vermesi nedeniyle projenin ismini Barbaros 48 olarak belirledik.

### Balmumcu projesinin mimari konsepti hakkında bilgi verir misiniz?

İnsanların kendilerini bir beton kitlesi içinde hissetmelerini istemiyoruz. Geniş balkonlarda çiçek ve yeşillikleri bol bir konsept çalışıyoruz. Böylece insanlar balkonlarında oturduklarında hem yeşili hem de denizin mavisini bir araya görebilecekler.

Mavi ve yeşili nasıl birleştirip de bir sonsuzluk algısı oluşturabiliriz düşüncesinden yola çıkarak yeşil alan üretimine başladık. Bu Barbaros 48 projemiz için bir değer olacak. Projemizin iç mimarisini Türkiye'nin en önemli iç mimarlarından Koray Yavuzer tasarladı.

### Projede yer bulan sosyal imkânlardan bahsetmenizi istesek neler söylersiniz?

Projemizde tamamen seçkin, butik bir yaklaşımla oluşturduğumuz spor salonu, hamam, sauna, buhar odası ve çatı katında kafeterya ile açık yüzme havuzu bulunuyor. Otoparkta da 4+1 daireler için dört, 3+1 için üç, 2+1'ler için ise iki araçlık yer tahsis edilecek. Daire sakinlerine müstesna konumdaki böyle seçkin bir projede, bu denli konfor sunmayı da önemli görüyorum.

### Barbaros 48'i, hayat bulduğu bölgedeki diğer projelerden ayıran yönleri neler?

Projenin en öne çıkan noktası kesinlikle konumu. Proje lokasyon itibarıyla önemli ulaşım arterlerine, boğaz köprülerine, metroya ve metrobüse çok yakın. Dördüncü kattan itibaren daireler; eşsiz Boğaz ve Tarihi Yarımada manzarasına sahip. Kullanıcılara sağlıklı yaşam koşullarını sunacak şekilde katlarda yeşil alanlar var. Öte yandan Boğaz manzarasına hâkim olan çatıda yeşil bahçeler, kafeterya ve açık yüzme havuzu bulunuyor. Üst katta bulunan havuz, kişilerde sanki Marmara denizinde Boğaz Köprüsü'nün altında denize giriyor hissi uyandıracak. Ayrıca sınırlı sayıda daire olması, projeyi ayrıca bir üst seviyeye taşıyor.

### 2022 ile ilgili neler söylemek istersiniz, hedeflerinizle örtüşen bir tablo oluştu mu?

2022'nin başında dünyada yaşanan ekonomik çalkantıyla birlikte Türkiye'de de inşaat maliyetleri artmaya başladı. Konut arzı az olunca da mevcuda yüklenme oldu ve fiyatlar arttı. Böyle bir ortamda projeksiyon çizilemezdi. Bu arada fiyat artışı sadece inşaat özelinde değil, hemen her sektörde yaşandı. Bu konjonktür yarın uyandıığımızda bitebileceği gibi iki sene daha da devam edebilir. Bunu öngörebilmek mümkün değil. Bugünkü konjonktüre göre yarına dair bir plan yapılması çok zor. Öte yandan örneğin İstanbul'da 15-20 yıl gibi kısa bir zamanda konutun kira süreci maliyetini amorti edebiliyordu. Ancak bu süreç konut fiyatlarının artmasıyla uzuyor. Dolayısıyla kiralar da artıyor. Böyle olunca insanlar oturdukları yerden çıkıp başka bir yere gitmekten imtina ediyor. Diğer yandan ev sahipleri kirayı yükseltiyor derken bir kaos yaşanıyor. Dolayısıyla biz de Fuzul Yapı olarak 2022 yılındaki hedeflerimizi mevcut konjonktüre göre sürekli güncelliyoruz. Biz şirketimizin prensibi olarak yılda bin konut üretiyoruz, bu rakamın üzerine çıkmıyoruz. Dolayısıyla ekonomideki daralmalarda da pozitif gelişmelerde de firmamız bin konut üretmeye devam ediyor, biz bunu bir standarda oturttuk diyebilirim.

### Bugüne kadar birçok projenizin lansmana çıkmadan önemli bir bölümünü sattınız. Bu satış başarısının formülü nedir?

Başakşehir bölgesinde 20 yılı aşkın bir süredir konut inşaatı

gerçekleştiriyoruz. İki yıl gibi kısa bir sürede binlerce konut yaptık ve projelerimizde arkamızda herhangi bir kamu kurumu yoktu. Tamamen kendi çalışmalarımız sonucunda markamızı ön planda tuttuk. Kendi markamızla bu denli projeye imza atmış olmamız ve konut alanlara herhangi bir mağduriyet yaşatmamız nedeniyle bize güvendiler. Sonrasında da biz “Bir proje başlatıyoruz.” dediğimiz zaman bizimle beraber yol almaya başladılar. Projenin ne zaman başlayıp biteceğini, hatta arsanın nerede olduğunu bile bilmeden bize güvenen ve bizimle yola çıkan kişiler var.

Çünkü biz, verilen sözleri hep yerine getirdik. 15 bin konuttan bahsediyoruz ve o kadar konut arasında hiç mağdur olan yok. Mağduriyete de müsaade etmedik, herhangi bir sorun olduğunda hemen müdahale ettik. Bir de biz hayata geçirdiğimiz projelerde ya ailemizden ya da şirketimizden birilerini mutlak orada ikamet ediyor. İnsanlar da ister istemez şöyle düşünüyor: “Bu kötü bir proje olsaydı, burada oturmazlardı.” Çok basit bir örnek vermek gerekirse şöyle de bir durum var. Diyelim ki projede oturan birinin balkonu su akıtıyor, bizim aileden ya da şirketten biri orada olduğunda sorunu direkt çözebilir. Şunun da altını çizmek isterim ki Başakşehir bizim için iyi bir tecrübe ve vizyon oldu. İstanbul’un diğer noktalarında gerçek-

leştirileceğimiz projelerde de bu tecrübelerimizi geliştirmeye gayret edeceğiz.

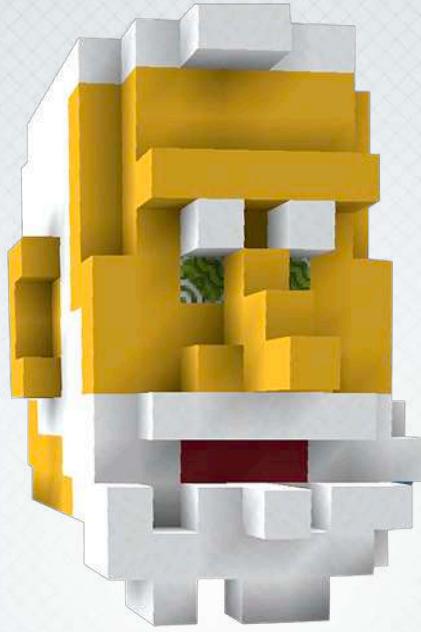
### Orta ve uzun vadede hedefleriniz arasında neler bulunuyor?

Belki bunu konuşmak için erken ama Fuzul Yapı önümüzdeki dönemde Fuzul Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı AŞ sürecine adım atacak. Bu şirketin halka arzı anlamına geliyor. Böylelikle insanlara bu şirkete ortak olma imkânı açılmış olacak. Bu tecrübeyi uzun vadede insanlar paylaşmayı istiyoruz. Fuzul Yapı iki yolda yürüyecek. İlki orta gelirli insanlar için üretim gerçekleştirmek olacak, diğeri ise lüks gelir grubuna hitap ettiği konutlar olacak. Orta gelir grubuna hitap ettiğimiz konutlarda yaklaşık 15 bin üretimimiz oldu. Burada başarılı bir noktadayız. Barbaros 48 projemizle ise üst segment skalasına oldukça kuvvetli bir giriş yapacağız inşallah ve orada da yolumuza devam etmeyi planlıyoruz.

**Barbaros 48; nitelik, işlem hacmi, ciro, konum ve marka değeri bakımından şu zamana kadar yaptığımız projeler arasında en büyüğü...**



Röportaj | MERVE AY



BİR ELİN NESİ VAR,  
**İKİ ELİN  
EVİ VAR**

Alametifarika Reklam Tasarımcısı & Çekeri  
Serdar Erener'le gerçekleştirdiğimiz  
söyleşide Fuzul'ün tuğla konseptli reklam  
filmini konuştuk

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ'nin "Bir elin nesi var, iki elin evi var." ifadesiyle zihinlerde yerini alan tuğla konseptli reklam filmini, Alametifarika Reklam Tasarımcısı & Çekeri Serdar Erener'den dinledik. Erener, reklam sektörünün günümüzdeki konumuna da değindiğimiz söyleşide Fuzul'ün tuğla konseptli reklam filminin fikir aşamasından çekimlerine kadar tüm süreci *Anahtar* okurları için anlattı.

**Marka algısının oluşturulması noktasında reklam filminin konumu ile ilgili düşüncelerinizi okurlarımızla paylaşmanızı istesek neler söylersiniz?**

Marka; ürünleriyle, satış yeriyle, çağrı merkeziyle, internet sitesiyle, uygulamasıyla, dükkândaki satıcısıyla özetle bu temaslar sonucunda insanların akıllarında ve gönüllerinde kalanlardır. Televizyon reklamları da bu toplam etkinin yaklaşık 70 yıl kadar önce çok önemli bir parçasıydı. Ama artık değil. Aslına bakarsanız reklam filmi, reklamcıların bulduğu bir şey de değildir. Ev hanımlarının çok fazla televizyon seyretmeye başladığını fark eden P&G ve benzeri üreticiler, onların seveceği televizyon dizileri çekirtmeye ve arasına da kendi mamullerini tanıtan kısa filmcikler koymaya kalkarlar. O dizilere "soap opera" (sabun dizileri) denmesinin nedeni de budur: Sabuncu P&G yaptırır. Aralarda da sabununun reklamını yapar. Bu buluş, reklam parasıyla ayakta duran ve bu sayede herkese bedava eğlence seyrettiren televizyonların da doğuşudur esasen. Televizyon reklamı, 50'li yıllardan 2000'lere kadar marka olmak isteyen herkes için olmazsa olmaz bir ifade formatıydı. 100 yıl önce birisi size "50 sene sonra insanlar bir dakika bile sürmeyen filmcikleri tekrar tekrar seyredecekler ve bu sayede dev markalar doğacak..." dese kim inanırdı?

**Herkes elindeki tuğlaları getirirse hayallerindeki evi onlara vermek mümkün olabilirdi. "Bu anlatır bizi." dedik. Fuzul yönetimi de "Anlatır." deyince anlattık**

Ama 2022'ye geldik ve bugün televizyon ekranı ve televizyon reklamı bildiğimiz şekliyle bir dinazor olmak üzere. Artık televizyon reklamı değil, sosyal medya videosu konuşuyoruz. Bunları etkili yapan şeylerle eski tarz bir televizyon reklamını etkili yapan şeyler hem aynı hem hiç değil.

**Hâlâ reklam denildiğinde zihinlerde televizyon, radyo ve gazete gibi geleneksel mecralar beliriyor düşüncesine katılır mısınız? Türkiye'de reklam algısını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Reklam denildiğinde artık yalnızca televizyon reklamı konuşamayız. Son bir dataya göre Türkiye'de insanları sadece yüzde 35'i televizyon dizisini yayımlandığı saatte reklamıyla birlikte seyrediyormuş. Geri kalanı internet üzerinden izliyor. Çünkü internet zaman kazandırıyor. Kişiler de reklamı atlıyorlar. Reklamı bedava televizyon seyirciliği, eskisi gibi toplumu kendine mahkûm eden bir durum değil. Gazete deseniz zaten kâğıt da bitti, internette var olmaya çalışıyorlar. Benim bildiğim dünyada pek az eski gazete markası bu evrime ayak uydurabildi. Radyo internete hızlı uyum sağladı, yaşıyor. Ama baktığımızda bugün reklamın ana mecrası hiçbiri değil. Öne çıkan cep ekranı. Bu Türkiye'de de böyle. Televizyon, artık eski televizyon değil. Reklamsız paralı "streaming" kanalları bile mecranlaşıyor. Netflix de tıpkı Exxen gibi reklamı opsiyon da sunacak. Televizyon reklamı değil de "reklam videosu" asıl olumsuz olan reklam formatı. Çünkü insanlık, hareket eden sesli görüntülerden daha etkili bir ifade biçimi henüz bulamadı.

**Günümüzde özellikle de dijital platformlarda çok fazla reklama maruz kalıyoruz. Reklamların bu denli yoğun olduğu bir mecra da marka reklamıyla dikkat çekebilmek adına alınması gereken aksiyonlarla ilgili neler söyleyeceksiniz?**

Dijitalde reklam nasıl olmalı sorusunun cevabı bu röportajın sınırlarını çok aşar. Tiktok'u, Instagram'ı, YouTube'u hepsini



ayrı ayrı konuşmak gerekir. Ama üç genel geçer gözlemim var: İnsanlık hiç yaşamadığı kadar çok içerik ve mecra bombardımanında... Burada fark edilmek için Alamet'te reklamcılığın üç esası olarak gördüğümüz "hikâyeler - marka sembolleri - müzik" yeni kaotik mecra yaşantısında daha da önemli hâle geldi. Instagram'la workshop yapınca insanlar "Kaydırmadan önce dikkat çekmek için sadece 1.5 saniyeniz var." diyorlar. O mecrada reklamcılığın en eski ve etkili mecrası "afiş"i yeniden ihya etmek gerekir. Sokak afişi derdini iki, üç saniyede anlatan şeydir. Instagram reklamı da... Sonuncusu da şu: İnsanlar kendisine satış yapıldığını anladığı an dinlemeyi bırakıyor. İnternette reklam olduğu her hâlden belli, televizyon reklamından bozma videoların artık hiç şansı yok. İnternet reklamları, herhangi birinin kendi cep telefonuyla bile çekebileceği gerçeklikte/basitlikte markalı videolara evrilmek zorunda.

### **Gelelim Fuzul'ün Dayanışma Ekonomisi'ni konu olan reklam filmine... Bu bağlamda tuğla metaforunun ortaya çıkış hikâyesini sizden dinlemek isteriz.**

Fuzul Holding Marka ve Strateji Geliştirme Grup Başkanı Mustafa Daldal, bizden Fuzul'ün bir marka/hizmet olarak özünü anlatan, eski tabirle bir "imaj televizyon reklamı" istedi. Fuzul'ün kurguladığı hizmetin özünde bir "dayanışma ekonomisi" olduğunda anlaşmıştık. "Herkes elindeki getirince hiç kimsenin tek başına gücünün yetmeyeceği şeyi birlikte yapabilirler." demekti bu. Herkes elindeki avucundaki üç kuruşu getirirse bu, ilginç olmazdı. Biz insanlara ev aldırıyorduk. O evlerin de inşası tuğlayla oluyordu. Yani sanki herkes elindeki tuğlaları getirirse hayallerindeki evi onlara vermek mümkün olabilirdi. "Bu anlatır bizi." dedik. Fuzul yönetimi de "Anlatır." deyince anlattık.

### **Tuğla reklam filmi ile verilmek istenen mesaj hakkında neler söylemek istersiniz?**

Biz ilk yaptığımız reklamlarda "Televizyon alacağınıza, cep telefonu alacağınıza ev alabilirsiniz." dedik. Bence çok basit ve güçlü bir satıcılık vardı o reklamlarda. Bu sefer daha bir üst perdeden Fuzul'ün özünü, felsefesini anlatmaya çalıştık.

### **Tuğla reklam filminin üstlendiği misyondan kastına, çekimlerinden montajına kadar geçen süre zarfında yaşananlardan bahseder misiniz?**

Reklamın üretimi esnasında bence yaşadığımız en güzel ve değişik şey; Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal'ın ve yönetimin setimizi ziyaret etmesi ve bizimle öğle arasında yemek yemesiydi. Bu hem biz reklamcılara hem de reklama verdikleri değer ve önemin çok veciz bir ifadesiydi. Ben bu işi 35 senedir yapıyorum. Gözlemim şudur: Reklamcısına değer veren ve güvenen marka sahibinin reklamı hep daha iyi olur. Bu işi aslında biz de biliyoruz da vaktimiz yok ondan size verdik diyenin ve reklamı didik didik edenin reklamı iyi olmaz.

### **Reklamdan nasıl geribildirimler alacağınızı öngörüyorsunuz?**

Reklamın tuğla metaforunun akıllı bulunacağını "Bir elin nesi var, iki elin evi var." tekerlemesinin akılda kalacağını, Fuzul'ün çalışanlarının da yer aldığı bir reklamın Fuzul ekiplerine de moral olacağını düşünüyorum.



# HERKES EV SAHİBİ OLABİLSİN DİYE DAYANIŞMA EKONOMİSİ



## fuzul



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

FUZUL HOLDİNG MARKA VE STRATEJİ GELİŞTİRME GRUP BAŞKANI MUSTAFA K. DALDAL

# FUZUL, TASARRUF FİNANSMAN SİSTEMİNİN ÖZÜNÜ DAYANIŞMA EKONOMİSİ OLARAK YENİDEN TANIMLIYOR



Sektördeki 30 yıllık deneyimi ve güçlü finansal yapısı ile ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmak isteyenlere faizsiz finansal çözüm sunan Fuzul, tasarruf finansman sistemini Dayanışma Ekonomisi olarak yeniden tanımlıyor

Fuzul, Dayanışma Ekonomisi terimiyle tasarruf finansman sektörünün özünü yeniden tanımladı. Kurulduğu günden bu yana yüz binlerce kişinin ev, araç ve çatılı iş yeri ihtiyacına çözüm olan Fuzul, Dayanışma Ekonomisi felsefesiyle tasarruf finansman sisteminin bilinirliğine önemli katkılar sunmayı amaçlıyor. Peki, nedir Dayanışma Ekonomisi?

### **Yüz Binlerce Kişi Dayanışma Ekonomisiyle Ev, Araç ve Çatılı İş Yeri Sahibi Oldu**

Dayanışma Ekonomisi; insanların küçük birikimlerini bir araya getirerek ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olabildiği sistemin adıdır. Bu ifadeyle Fuzul, 30 yıllık aşkın bir süredir var olan tasarruf finansman sektörünü daha anlaşılır bir hâle getirdi. Aslında bugüne kadar yüz binlere kişiyi ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi yapan sistem, Dayanışma Ekonomisi'dir. Ancak bahsi geçen ihtiyaçların yanı sıra önümüzdeki süreçte Dayanışma Ekonomisi'nin farklı gereksinimlere de faizsiz finans kaynağı noktasında çözüm olacağı kanaatindeyim.

### **Dayanışma Ekonomisi'ni Lanse Ettiğimiz İlk Projemiz: Tuğla Konseptli Reklam Filmimiz**

Dayanışma ekonomisi kavramını lanse ettiğimiz ilk projemiz olan tuğla konseptli reklam filmimizi yayına aldık. Reklam filmimizin detaylarına girmeden hemen önce makro bir bakış açısıyla önce firmaların markalaşma sürecine değinmek isterim. Firmanın markalaşma süreci, bir fikirle yani ortaya konan stratejiyle başlar. Söz konusu strateji kısa, orta ve uzun vadeli olarak planlanır ve sonrasında da bunun adım adım uygulanması gerekir. Öyle ki bir firma, markalaşma adına bir perspektif çizdiğinde bunu üç ve beş yıllık plan hâline getirmelidir. Burada da önemli olan küçük değişiklikler yapılsa da çatı stratejiye bağlı kalınmasıdır.

Firma, kendini belirli bir yere konumlandırır ve orada kalmak adına aksiyon alır. Ana strateji ise her zaman liderliktir. Strateji adımları süreklilik arz ettiğinde ve aynı fikre hizmet ettiğinde değerlendirilir. Reklam da bunun en önemli sacayaklarından biridir.

### **Fuzul, Yılın Başında Yeni Bir Strateji Meydana Getirdi**

Markalaşma; itibar ve algı yönetimiyle liderlik iletişimi eş zamanlı götürüldüğünde başarıya ulaşır. Biz de Fuzul olarak gerçekleştirdiğimiz saha araştırmaları, sektördeki deneyimlerimiz, gözlemlerimiz, ülkenin mevcut konjonktürü ve geleceğe yönelik atmak istediğimiz adımların hepsini aynı kefeye koyarak bu yılın başında yeni bir strateji meydana getirdik. Stratejimizin de alt mekanizmalarını çalıştırmaya başladık. Bunlardan biri de tuğla konseptiyle hayata geçirdiğimiz reklam filmimiz oldu.

### **Sistemin Mantığını En Sade Şekilde Anlatmak İçin Tuğla Metaforunu Kullandık**

Fuzul'ün Dayanışma Ekonomisi sistemini ve işin mantığını tam, doğru ve sade bir şekilde anlatmak adına tuğla metaforunu kullandık. Tasarruf sahiplerinin az, çok demeden tüm birikimlerini bir araya getirerek değer oluşturduğumuzu anlatmak

istedik. Çok güzel geri dönüşler alıyoruz. Fuzul'ün Dayanışma Ekonomisi'ni daha fazla insana anlatmak ve geniş kitlelere yaymak istiyoruz. Amacımız da buydu. Bunun için de bir simgeye ihtiyacımız vardı, bu da tuğla oldu.

### **Reklam Filmimizin Arkasında Alametifarika Var**

Reklam filmimizin arkasında Türkiye'nin en büyük ve köklü markalarına hizmet veren, ülkemizin en başarılı ajanslarından biri olan Alametifarika var. Reklam filmimizi üzerine inşa ettiğimiz tuğla metaforu da ajansımızın fikriydi. Alametifarika da herkes bir tuğla koysa "dayanışma felsefemiz"i anlatabiliriz düşüncesiyle geldi. Biz bu metaforu çok beğendik. Stratejimize bunu da eklersek insanlara sistemimizin ne olduğunu, nasıl işlediğini çok daha iyi anlatabileceğimiz noktasında buluştuk. Akabinde de bu fikir senaryolaştı, sonrasında da hayata geçti. Peki, reklamda neler oluyor? Herkes sahip olduğu bir tuğlayı getiriyor, bir araya gelen tuğlalar ise bir ev meydana geliyor.

### **Yönetmen Koltuğuna Serdar Erener Oturdu**

Reklam filmimizin yönetmeni Serdar Erener'den bahsetmeden olmaz. Kendisi onlarca başarılı projeye imza atmış bir sektör duayeni, aynı zamanda ajansımızın da Reklam Tasarımcısı & Çekeri... Bizler yönetmen koltuğuna oturmasını çok istedik, kendisi de ürettikleri bu işi yönetmeyi istediğinde çok güzel bir iş çıktı ortaya. Aslında tam olarak şöyle oldu: Tasarruf finansman sektörünün duayeni Fuzul ile reklam sektörünün duayeni Serdar Erener aynı sette buluştu, hâliyle başarı kaçınılmaz oldu.

### **Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Eyüp Akbal da Yanımızdaydı**

Şunun da altını çizmek isterim ki bizim Alametifarika ile hiçbir zaman marka-ajans ilişkimiz olmadı. Hep aynı firmaya ait çalışanlarımız gibi hissettik kendimizi. Yeri geldi hep birlikte Fuzul çalışanı olduk, yeri geldi ajans... Aramızdaki bu kuvvetli bağ, set ortamında da uyumlu çalışmamıza imkân sağladı. Diğer yandan özellikle bizim departmanımızın çalışmalarıyla yakından ilgilenen Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Eyüp Akbal da sette yanımızda olması da bizleri onurlandırdı. Arkamızda durduğunu ve yaptığımız işe duyduğu saygıyı hissettirmesinden dolayı memnuniyet duyduk.

### **Herkes Ev ve Araç Sahibi Olana Kadar Durmayacağız**

Özetlemek gerekirse sistemimizin özünü, tüm Türkiye'ye anlatabilmek adına oluşturduğumuz stratejilerimizden birini "Tuğla" reklam filmimiz ile hayata geçirdik. Bu minvaldeki çalışmalarımıza tüm Türkiye'ye kendimizi ve ne iş yaptığımızı, bıkmadan usanmadan anlatarak devam edeceğiz. Faiz ödemesinden herkes ev ve araç sahibi olana kadar da durmayacağız.

**Dayanışma Ekonomisi'ni mottosu hâline getiren Fuzul, 50 milyar TL'lik büyüklüğe ve yaklaşık 400 bine yakın katılımcıya sahip tasarruf finansman sektörüne liderlik etmeye devam ediyor**

# NEVİTA İLK İKİ ÇEYREKTE SATIŞLARINI %300 ARTTIRDI

**Yabancıya gayrimenkul satışının lider ismi Nevita, İkinci Çeyreği Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal'ın öngördüğü üzere rekorla kapattı**

İlk iki çeyrekte satışlarını yüzde 300 artırarak Türkiye'ye ciddi bir döviz girdisi sağlayan Nevita, portföyüne dört yeni proje eklemeyi başardı.

Boğaz'ın mavisini, yeşil ile buluşturan Therra Park Tarabya ve Fuzul güvenesiyle İstanbul'un yeni merkezinde ikinci bir şans sunan Avrasya 2 projeleri, Nevita'nın hâlihazırda güçlü olan portföyüne yeni kan olarak eklendi.

Aynı süreçte Therra Park için havuz başında, Boğaz manzaralı muhteşem bir lansman gerçekleştiren Nevita, Ataşehir Modern lansmanı ile de misafirlerine keyifli anlar yaşattı. Nevita son olarak Avrupa Yakası'ndan Keleş Center'ın, Anadolu Yakası'nın kalbinden ise Acıbadem Konakları'nın yabancıya satışını da üstlendi ve sektördeki yerini güçlendirdi.

İstanbul'daki tecrübesini tüm Türkiye'ye taşımayı hedefleyen Nevita, müşterilerine ve iş ortaklarına İzmir ve Antalya ofisleriyle de hizmet sunmaya başladı. Yakında hizmete girecek olan Bodrum ve Bursa ofisleri de Nevita'dan beklenen kalitede hizmeti, ilgili bölgelere taşıyarak şirketin uzun vadeli hedeflerinde güçlü adımlar olarak yerini alacak.

## Türkiye, Dünyada En Çok Gayrimenkul Yatırımı Çeken Ülkeler Arasında İlk 10'da

Nevita Yönetim Kurulu Başkanlığı'nın yanında Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GİGDER) Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı da üstlenen Faruk Akbal, yaptığı açıklamada dünyada her yıl yaklaşık 400 milyar doların üzerinde yatırım yapıldığını ve Türkiye'nin bugün uluslararası gayrimenkul satış bölgesinin tam ortasında yeni bir hub oluşturma arifesinde olduğunu belirtti.

Türkiye'nin dünyada en çok gayrimenkul yatırımı çeken ülkeler arasında hâlihazırda ilk 10'a girmiş olduğuna dikkat çeken Akbal "Ülkemiz 2022 yılına ihracatın itihalatı karşıladığı, döviz rezervini turizm ve doğrudan yatırımlarla oluşturmaya yönelmiş yeni bir ekonomi modeliyle girdi. 2025 yılında dünyada gayrimenkul yatırımı çeken ilk beş ülke arasına girme hedefimiz var. En büyük rakibimiz Amerika onu İngiltere, Kanada ve İspanya izliyor." dedi.

Nevita Yönetim Kurulu Başkanı  
Faruk Akbal





**8 YIL**  
BAŞARI  
HİKAYESİ



**3.000+**  
ÇÖZÜM  
ORTAĞI

**NEVITA**



**72**  
ÜLKEDE SATIŞ



**19+**  
PROJE

# MÜLK SAHİPLERİ NEWINN İLE KİRA GELİRLERİNİ YÜZDE 90'A VARAN ORANDA ARTIRABİLİYOR



Newinn Kurucu Ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı  
Yusuf Akbal

**Son dönemde artan konaklama ihtiyacına çözüm olmak üzere kurulan Newinn'in hasılat paylaşım modeli ile mülk sahipleri kira gelirlerini yüzde 90'a varan oranda artırabiliyor**

Yeni nesil yaşam konsepti sektörüne girdiği ilk andan itibaren sektörün dinamiklerine yön veren Newinn, sunduğu garanti kira ve hasılat paylaşımı modelleriyle mülk sahiplerine kazanç modelini belirleme özgürlüğü sunuyor. Yatırımcısına, her yıl artan oranlarda, dövizle endeksli yüksek gelir imkânı sunan Newinn'in, hasılat paylaşımı modeli ile mülk sahibi, kazancını geleneksel kira modeline göre yüzde 90'a varan oranda artırabiliyor. Bugün İstanbul, Antalya ve Sakarya'da 30 lokasyonda 400 daire ile konaklama hizmeti sunan Newinn, dairelerde 20 ila 30 yıl arasında değişen amortisman süresini de 12 ila 15 yıla kadar düşürüyor.

### Kira Ödenmeme Riski Ortadan Kalkıyor

Newinn ile mülk sahipleri evlerini, kurumsal bir yapı iş birliğinde, çalışma prensipleri ve uygulanabilir prosedürlerle uzun dönem kiraya verebiliyor. Mülk sahipleri için kazançlı, sürdürülebilir bir yatırım alanı sunan Newinn ile kira ödenmeme riski ortadan kalkıyor. Gelir garanti altına alınıyor. Mülk sahiplerinin, yatırımlarından garantili ve sürdürülebilir getiri sağlamalarına destek oluyor. Bugüne kadar 70 binden fazla konaklama hizmetini yöneten Newinn, mülk sahiplerine de otel konforunda ücretsiz 15 günlük konaklama imkanı sunuyor.

### Mülkler Global Konaklama Endeksine Dahil Oluyor

Newinn Kurucu Ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal; "Newinn ile mülk sahiplerinin yatırımlarını garantili, sürdürülebilir ve geleneksel kira modeline göre daha kazançlı hâle getiriyoruz. Anlaştığımız daireleri, mobilyasından teknolojik aletlerine kadar uçtan uca dekore ettikten sonra sistemimize yüklüyor, online ve offline kanallarda paylaşıyoruz. Bu kanallar üzerinden uzun süreli konaklamak isteyenlerin hizmetine sunuyoruz.

Mülk sahibinin dairesini yönetmek için uzmanlığımızı ve kişiselleştirdiğimiz tekniklerimizi sunuyoruz. Konseptimizi, sistemdeki daireleri mümkün olan en yüksek kâr elde etmek ve verdiğimiz hizmeti en yüksek standartlarda tutmak adına; profesyonellik, dürüstlük, hesap verebilirlik üzerine kurduk. Bugün sistemimizde, özel iç mekân tasarımına sahip, 1+0'dan 4+1'e kadar değişen 400 prestijli lüks daire bulunuyor. Sisteme kazandırdığımız mülkleri hem DASK hem konut sigortası yapı-



### Bireysel Mülk Sahipleri ve Kurumsal Gayrimenkul Yatırımcıları da Newinn'e Dahil Olabiliyor

yoruz. Teknolojik altyapı yatırımlarıyla konaklama deneyimini dijitalleştiriyoruz. Mülk sahibi, konaklayan ya da mülkle ilgili hiçbir konuyla fatura ya da aidat gibi ödemelerle ilgilenmek zorunda kalmıyor. Tüm riskleri mülk sahibin üstünden alarak, online ve offline kanallarla global ekosistemin içine alıyoruz. Böylece mülkler global konaklama endeksine dahil oluyor." diye konuştu.

### Bireysel Mülk Sahipleri ve Kurumsal Gayrimenkul Yatırımcıları da Newinn'e Dahil Olabiliyor

Bireysel mülk sahipleri ve kurumsal gayrimenkul yatırımcıları da dairelerini Newinn'e dahil edebilirken, sisteme giriş için dairelerin prestijli projelerde olması, kullanıcıların konfor ve lüks beklentilerini karşılayabilmesi gerekiyor.



# RUBİKPARA

## TCMB'DEN LİSANS ALDI



**Rubikpara, TCMB tarafından verilen onayla elektronik para ve ödeme hizmeti sunmak isteyen kuruluşlardan biri oldu**

**rubikpara**

Fuzul Holding iştiraklerinden Rubik Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri AŞ, 21.08.2022 tarihli Resmî Gazete'de yayımlanan tebliğ ile Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından elektronik para kuruluşu lisansını aldı. Böylelikle Rubikpara, TCMB tarafından verilen onayla elektronik para ve ödeme hizmeti sunmak isteyen 16 kuruluşun biri oldu.

### Hizmetlerden Faydalanabilmek İçin Rubikpara Müşterisi Olmak Şart

Rubikpara bireysel kullanıcılarına hesap açma, kart alma, mobil uygulama ile çeşitli ürünleri kullanma, fatura ödeme ve yurt içi/yurt dışı para transferi gibi uygulamalara erişim imkânı sunuyor. Ürün ve hizmetlere ulaşabilmek adına öncelikle kullanıcının saniyeler içerisinde Rubikpara müşterisi olması yeterli.

### Rubikpara, KOBİ ve OBİ'ler için de Hizmetler Sunacak

Rubikpara sayesinde web sitesi ya da mobil uygulama üzerinden kolaylıkla ve hızlıca hesap açmak mümkün. İlk adımın ardından kullanıcılar, hesaplarına EFT/Havale yöntemiyle farklı bankalardan para gönderebilecek, aynı zamanda da bakiyelerini Rubikpara'nın hizmet sunduğu alanlarda kullanabilecek.

Ancak sadece hesapta bulunan bakiyelerin harcanması ve transferi yapılabilecek. Diğer taraftan Rubikpara ileride sunacağı kurumsal hesap, POS kullanımı ve API ile ödeme, bankalardaki hesapların takibi ve işlem yapılabilmesi, Sanal POS ile tahsilat yapabilme gibi servislerle, bireysel kullanıcı dışında KOBİ ve OBİ'ler için de çeşitli hizmetler sunacak.

# GURURLUYUZ, HEYECANLIYIZ!

Elektronik Para Kuruluđu olarak  
faaliyet iznini aldık.

Bireysel ve Kurumsal kullanıcılarımıza  
sunacağımız inovatif ürün ve  
hizmetimiz ile en kısa sürede karşınızdayız.

***rubikpara***



## BAŞAKŞEHİR'İN BULUŞMA NOKTASI

# OLİMPA AVM, İNSAN ODAKLI

Olimpa AVM Genel Müdürü Bayram Ayyıldız'la gerçekleştirdiğimiz söyleşide Olimpa AVM'nin pandemi sürecindeki tutumundan insan odaklı çalışma prensibine kadar bir dizi konuyu masaya yatırdık



Olimpa AVM Genel Müdürü  
Bayram Ayyıldız

Fuzul Yapı tarafından tasarlanıp 2010 yılında hizmete açılan Olimpa AVM, Başakşehir'in tam kalbinde yer alıyor. Türkiye'nin ilk "Bölgesel Alışveriş Merkezi" olma özelliğine sahip Olimpa AVM'yi Genel Müdür Bayram Ayyıldız'la konuştuk.

Bayram Bey, öncelikle sizi tanımak isteriz. Akabinde de Fuzul Holding'le tanışma hikâyenizden bahsetmenizi rica edeceğiz. Balıkesir'in Dursunbey ilçesinde 1971 yılında doğdum. 1993 yılında o zamanki adıyla Fuzul Otomotiv'de göreve başladım. Fuzul bünyesinde pazarlama, sigorta, kampanya teslimatları ve ikinci el otomobil satışı gibi çeşitli alanlarda görev aldım. 2017 yılında da Olimpa AVM'de işletme müdürü oldum. 2021

itibarıyla da Olimpa AVM Genel Müdürü olarak çalışmaya başladım ve hâlâ görevime devam ediyorum. 30 yıldır Fuzul'de görev alıyorum ve böyle bir ailenin içinde bulunmaktan dolayı memnuniyet duyuyorum.

**Başakşehir'in ilk AVM'si olma özelliğini taşıyan Olimpa AVM, pandemi sürecinden etkilendi mi? Söz konusu süreçte AVM kiracılarına sağladığınız destekler oldu mu?**

Çin'de ortaya çıkıp küresel bir salgın hâline gelen COVID19, tüm dünyayı kısa sürede etkisi altına aldı. İlgili dönemde dünyanın dört bir yanındaki hemen her sektör, pandemiden

ciddi manada etkilendi. Tabii bu süreç, bizim için de çok kolay olmadı. Olimpa AVM olarak, gerekli tüm önlemleri aldık. AVM içinde hem temizlik ve hijyeni hem de maske ve mesafe detaylarını ön planda tuttuk. Bunların da sıkı takibi yaptık. Bu bağlamda AVM içine dezenfektanların ve ateş ölçüm cihazlarının konumlandırılmasıyla HES kodu sorgulamasının titizlikle yapılmasını sağladık. Pandemi dönemindeki titizliğimiz ve attığımız adımlar neticesinde Olimpa AVM olarak Başakşehir Kaymakamlığı, İl Sağlık Müdürlüğü ve İlçe Sağlık Müdürlüğü denetimlerinden teşekkür aldık.

Bu süreçte AVM’de bulunan kiracıların da yanında durduk. Sokağa çıkma kısıtlamalarının olduğu dönemde kiracılarımızın aidatlarına yüzde 25 ile yüzde 50 arasında indirimler uyguladık. Tabii ki Olimpa AVM’nin açık olduğu dönemlerde de kiracılarımızla desteğimizi sürdürdük. Bu bağlamda da kiracılarımızın satışlarına destek vermek amacıyla Olimpa AVM’de çarşamba ve cumartesi “halk günü” olarak belirledik ve tam zamanlı olarak bu uygulamayı sürdürmeye devam ediyoruz.

#### **Müşteri memnuniyeti ile ilgili neler söyleyeceksiniz?**

Olimpa AVM olarak “Başakşehir’in Buluşma Noktası” sloganımızla misafirlerimizle kurulduğumuz günden bu yana en iyi hizmeti sunma gayretimizi sürdürüyoruz. Özellikle pandeminin etkisiyle temizlik ve hijyen konusunun üzerine çok daha fazla düşer olduk. Hâlihazırda zaten bir AVM olarak temizlik ve hijyen kırımını çizgimizdi, ancak pandemi bu durumun daha da fazla üzerine düşmemize sebebiyet verdi. Ayrıca kişilerin mutlu olmasını çok önemsiyoruz ve bu doğrultuda mümkün olduğunca onlara huzurlu bir ortam sunmaya çalışıyoruz. Aynı-

ca AVM’lerde çeşitli etkinlikler organize ediyoruz. Özellikle de önemli günlerde ve haftalarda etkinliklerimiz oluyor. Bu sosyal projelerin dışında AVM bünyesindeki çalışma arkadaşlarımızla kiracılarımızın da güler yüzlü tutumları, ilgili ve samimi davranışları da ziyaretçi sayımızı olumlu yönde etkiliyor.

Tüm bunları önümüze koyduğumuzda görüyoruz ki Olimpa AVM’nin temizliğinden çalışanların samimiyetine ve düzenlenen etkinliklere kadar pek çok husus ziyaretçilerin memnuniyetini ve güvenini kazanma açısından itici rol üstleniyor. Bu arada şunun da altını çizmek isterim ki müşteri ifadesi çok da kullanmayı tercih ettiğim bir kelime değil. Biz ziyaretçilerimizi müşteriden ziyade misafir olarak görüyoruz.

#### **Olimpa AVM bünyesinde birçok sektörde faaliyet gösteren çeşitli mağazalar var. Mağazaların kira ve aidatları, döviz kurlarından etkileniyor mu?**

Olimpa AVM bünyesinde faaliyet gösteren mağazalarımızın kira ve ortak alan giderleri TL üzerinden işliyor. Dolayısıyla da döviz kurlarında yaşanan hareketlenmeler, kiracılarımızı olumsuz manada etkilemiyor.

### **Olimpa AVM olarak “Başakşehir’in Buluşma Noktası” sloganımızla misafirlerimize, kurulduğumuz günden bu yana en iyi hizmeti sunma gayretimizi sürdürüyoruz**



Müşteri İletişim Merkezi Müdürü | HÜSEYİN YERÇOK

# KALİTELİ HİZMET

## PROFESYONEL YAPILANMA VE YETKİN ÇALIŞANLARLA MÜMKÜN



**Tüm sektörler için vazgeçilmez bir alan olan Müşteri İletişim Merkezleri, her gün daha da önemli bir konuma gelmeye devam ediyor**

Fuzul Holding, kusursuz bir müşteri memnuniyeti sağlamak adına 2015'in ilk çeyreğinde Müşteri İletişim Merkezi'ni faaliyete geçirdi. 130'un üzerinde çalışanıyla hizmet sunan Müşteri İletişim Merkezi; finansman, gayrimenkul, yatırım, sigorta, konaklama ve elektronik para gibi çeşitli sektörlerin iletişim merkezi olarak çalışmalarını sürdürüyor. Gelen tüm soruları doğru, hızlı ve yalın bir şekilde cevaplıyor, haftanın da yedi günü aktif olarak hizmet veriyor. Faaliyete geçtiği günden itibaren "Kaliteli hizmet ancak profesyonel bir yapılanma ve yetkin çalışanlar ile mümkün olur." mottosunu benimseyen Müşteri İletişim Merkezi, dört farklı birim altında sekiz bölüm ile uçtan uca müşteri hizmetleri kurgusu işletiyor.

### Müşteri Hizmetleri Birimi

Dünyanın dört bir yanından bilgi talebi oluşturan tüm müşterilere, ortalama beş dakika içerisinde ulaşarak tüm bilgi talep-

lerine cevap veriyor ve bunlara uygun yönlendirmeleri anında yapıyor. Müşteri Hizmetleri Birimi tarafından bugüne kadar 5 milyonun üzerinde müşteri araması, 1 milyonu aşkın da gelen arama olmak üzere toplamda 6 milyonun üzerinde görüşme gerçekleştirildi.

### Müşteri Deneyimi Birimi

Fuzul Holding'ten hizmet alan müşterilerinin, tüm taleplerine haftanın her günü anında cevap vererek, Fuzul şubelerini onların evlerine getiriyor.

### Kalite Birimi

Müşteri İletişim Merkezi'nin odak noktasında bulunan Kalite Birimi, alanında uzman çalışan kadrosuyla tüm departmanın çalışmalarını titizlikle takip ediyor ve çıktılara dönüştürüyor.

250 binin üzerinde görüşmenin analizini gerçekleştiren ekip hem hizmet kalitesinin ölçümü ve gelişimi hem de müşteri hissiyatlarıyla beklentileri konusunda önerilerde bulunuyor. Bu sayede müşteri beklentilerine uygun AR-GE çalışmaları yapılarak en ideal ürünlere ulaşılabilir.

### Raporlama Birimi

Tüm çıktılar bir araya getirmek, yorumlamak, raporlamak ve planlamanın yolunuza ışık tutacağı düşüncesinden hareketle Raporlama Birimi, üst düzey titizlik ve dikkatle çalışan kadrosuyla tüm çalışmalarını anlık olarak veriye dönüştürüyor, analiz çıkartıyor ve rapora yansıtıyor. Böylelikle yapılan bu profesyonel çalışma sayesinde tüm faaliyetlerde hedeflenen başarıya ulaşma oranları hakkında da detaylı incelemeler de yapılmış oluyor.

### Eğitilmiş Ekip Başarıya Ulaşmak İçin Atılan En Büyük Adımlardan Biridir

Bahsi geçen tüm güzel ve başarılı çalışmalarının ortaya çıkabilmesindeki en büyük faktörün eğitim olduğu kanaatindeyim. Keza "Eğitilmiş bir ekibe sahip olmak başarıya ulaşmak için atılan en büyük adımlardan birisidir." Eğitim birimizle de tüm çalışanlarımızın titizlikle görevlerini yerine getirebilmeleri adına gerekli olan eğitimleri sağlıyor ve kariyer planlamalarıyla ilgili de onları destekliyoruz.

2022 yılı itibarıyla yaptığımız yatırımlar sayesinde oryantasyondan diksiyona, üründen yöneticilik eğitimlerine ve kariyer atölyelerine kadar pek çok alanda çalışanlarımızın hayatları boyunca faydalanacakları eğitimler düzenliyoruz.

### Doğru Noktada Doğru Yatırımlarla İşimizde Tam Hâkimiyet Kurabiliyoruz

Her gün binlerce görüşme ve işlemin yürütüldüğü bir operasyonda çalışmak kolay değil. Bu nedenle teknolojik olarak destek almak ve bu alana yatırım yapmak bizler için çok önemli. Müşteri İletişim Merkezi Bilgi Teknolojileri olarak doğru noktada doğru yatırımlar ile işimizde tam hâkimiyet kurabiliyoruz. Profesyonel IP Santral ile tüm işlemler ve görüşmeler kanunlara uygun bir şekilde kayıt altında alınıyor.

Bununla entegre ettiğimiz kalite yazılımımız sayesinde de tüm süreçlerimizi çalışanlarımıza anlık olarak paylaşabiliyoruz. Ayrıca online olarak tüm sistemlerimizin incelenmesi sayesinde sistemin yüzde 100 performansla ilerlemesi adına çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Tüm bunlar çalışanlarımızda olmasını istediğimiz özgüven duygusunun oluşumuna ciddi katkı sağlıyor.

**Müşteri İletişim Merkezi; gelen tüm soruları doğru, hızlı ve yalın bir şekilde cevaplıyor, haftanın yedi günü aktif olarak hizmet veriyor**



## Mutlu Çalışanlar Faydalı Üretim

Müşteri İletişim Merkezi olarak mutlu çalışanlarla bir arada olmayı, birlikte çalışıp birlikte eğlenmeyi önemsiyoruz. Bu kapsamda Fuzul Holding'te eşsiz organizasyonlara imza atan Sosyal Platform ile çok sıkı çalışıyoruz. Dönemsel aktiviteler, ödüllendirmeler, özel gün kutlamaları, sinema günleri ve buna benzer birçok aktiviteyle her zaman birlikteyiz.

## Doğru Kişiyi Doğru Pozisyona Alabilmek İçin Efor Sarf Ediyoruz

"Kimse yerinde saymamalıdır. Öğrenmeliyiz ve ilerlemeliyiz." düşüncesine sahibiz. Doğru kişiyi doğru pozisyona alabilmek için büyük efor sarf ediyoruz. Bu konuda izlediğimiz adımlar ise;

- Aranan pozisyona uygun aday araştırması
- Online mülakat
- Yüz yüze mülakat
- İlgili pozisyon için deneme çalışması yapmak
- Deneme çalışması kayıtlarının incelenerek kalite birimi uygunluk onayından geçmesi
- İş teklifi

Tüm bu süreçlerin akabinde ilgili pozisyona en uygun adaylar ile büyük bir kariyer yolculuğuna başlıyoruz. Siz de ekibimize katılmak, Fuzul Holding'te kariyer yapmak ve eğitimlerimizden faydalanmak istiyorsanız sizinle görüşmekten büyük bir mutluluk duyacağımızı bilmenizi isteriz.



## DASK VE KONUT SİGORTASI BİRLİKTE DAHA GÜVENLİ

### DASK Yaptırılmazsa Ne Olur?

DASK yaptırmayan kişi; elektrik, su, doğal gaz işlemlerinin yanı sıra alım-satım ve kiralama işlemleri de gerçekleştiremez.

**Konut sigortası ise hem doğal afetlerden kaynaklanan zararları hem de hırsızlık ve yangın gibi beklenmedik durumların yol açtığı hasarları, maddi olarak güvence altına alıyor**

DASK ile Konut Sigortası'na sahip olan kişilerin konutları, beklenmedik hasarlara karşı daha güvenli. Öyle ki DASK sadece deprem ve deprem kaynaklı olarak binadaki zararları karşılarken Konut Sigortası ise hırsızlık-tan yangına, elektronik eşyaların ve beyaz eşyaların zarar görmesinden tesisat problemlerine kadar pek çok zararda sigortalının yanında yer alıyor.

#### Ülkemizde Konut Sahibi Herkes DASK Yaptırmakla Mükellef

Türkiye jeopolitik konumu itibarıyla fay hatlarının yoğun olduğu bir alanda bulunuyor. Öyle ki Türkiye, bundan 23 sene önce yaşadığı 17 Ağustos depremini hem maddi hem de manevi açıdan ciddi zararlarla geride bıraktı. Aynı yıl Kasım ayında Düzce'de de bir deprem yaşandı. Bu dönemde, yani 1999 yılında binlerce insan hayatını kaybederken binlercesi yaralandı, binlercesi de yaşadığı durumun getirdiği psikolojik sorunlarla baş et-

meye çalışmak zorunda kaldı. Dolayısıyla deprem gerçeğinin bilince olmak ve bu doğrultuda gerekli önlemleri almak çok önemli bir hâl aldı. DASK, başka bir ifadeyle Zorunlu Deprem Sigortası da bahsi geçen depremlerin ardından 587 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile zorunlu hâle getirildi. 2000'de de Zorunlu Deprem Sigortası edindirme, uygulama ve yönetimi faaliyetlerinden sorumlu olan Doğal Afet Sigortaları Kurumu kuruldu.

### DASK Fiyatı Değişiklik Gösterebiliyor

Ülkemizde gayrimenkul sahibi olan herkesin yapmakla mükellef olduğu DASK; depremin yanı sıra depremde yaşanan sarsıntıdan kaynaklanan yangını, patlama, tsunami ve yer kaymasını da teminat altına alıyor. Herhangi bir hasarla karşılaşıldığında DASK 125 aranarak hasar bildirimini yapılması gerekiyor. Her yıl yenilenmek zorunda olan DASK'ın fiyatı ise deprem riski, yapının tarzı ve metrekaresine göre değişiklik gösterebiliyor. Kişinin DASK yaptırabilmesi için adres kodu, tapu bilgileri, inşaat yılı, yapı tarzı, toplam kat sayısı, hasar durumu ve yapının metrekaresi bilgilerinin olması gerekiyor.

### Hangi Durumlarda Hasar Karşılanmaz?

DASK poliçesi kapsamında binanın temelinden ana, istinat ve bahçe duvarlarına, tavan ve tabanından merdivenlerine, asansöründen çatı ve bacasına kadar tüm dış yapı unsurlarını teminat altına almak mümkün. Ancak enkaz kaldırma, iş akması durumu, kira mahrumiyeti, konaklama, maddi-manevi ve bedensel zararlar ilgili kayıplar DASK kapsamında yer almıyor. Ayrıca depremle bir bağlantısı olmayan ve binanın kusurundan kaynaklanan hasarlar da DASK'ın kapsamında bulunmuyor. Öte yandan DASK poliçesi yapılmış olmasına rağmen primlerin ödememesi hâlinde ortaya çıkan hasarlar için de herhangi bir ödeme gerçekleştirilmiyor.

### DASK'la Konut Sigortası Karıştırılıyor

DASK, çoğu zaman konut sigortasıyla karıştırılabiliyor. Her ne kadar birbirlerini tamamlıyor olsalar da aralarında fark var. Öyle ki DASK sadece deprem sonrasında ortaya çıkan ve binayı etkileyen hasarları karşılayırken konutun içinde

## Konut Sigortası sahipleri, herhangi bir ek ücret ödemeden asistans hizmetlerinden de yararlanılabiliyor

bulunup da zarar gören eşyaların zararını üstlenmiyor. Ancak ayrıca bir de konut sigortası poliçesine sahip olan kişi, konutunu tüm hasarlara karşı güvence altına almış oluyor. Konut sigortası ise doğal afet, hırsızlık ve yangın gibi çeşitli sebeplerden dolayı evlerde oluşabilecek hasarın maddi olarak güvence altına alınmasını sağlıyor. Sigorta şirketi; konut sigortası poliçesinde yer alan teminatlar ve limitler doğrultusunda maddi kayıpları karşılıyor.

### Doğal Afet, Hırsızlık ve Yangın Gibi Durumlarda, Konut Sigortası Yanınızda

Konut sigortası ise hem doğal afetlerden kaynaklanan zararları hem de hırsızlık ve yangın gibi beklenmedik durumların yol açtığı hasarları, maddi olarak güvence altına alıyor. Öte yandan bu sigortayla ev yardım hizmetine de sahip olunabiliyor. Diğer yandan herhangi bir ek ücret ödemeden asistans hizmetlerinden de yararlanılabiliyor. Konut sigortası, kiracılar için de avantaj sunuyor. Keza evdeki eşyalarını sigorta yaptıran kiracılar, eşyalarına gelebilecek herhangi bir zararda kendilerini güvence altına almış oluyor.

Konut sigortasının kapsamını şöyle sıralamak mümkün:

- Konut sigortasında yangın, standart teminatlardan biridir. Söz konusu sigorta yaptırıldığında elektrik, su, telefon ve doğal gaz gibi konutlarda bulunan sabit tesisatlardan kaynaklanan durumlar da karşılanıyor.
- İklim şartlarından kaynaklanan doğal afetlerin sebep olduğu hasarlarda da bu sigortadan faydalanmak mümkün.
- Hırsızlığa karşı, konut içerisinde bulunan eşyalar da sigorta altına alınabiliyor.
- Konut içerisinde yer alan ve 7 yaşından küçük olan elektronik eşyalarda ve beyaz eşyalarda oluşan beklenmedik hasarlar da bu sigorta kapsamında bulunuyor.
- Ayrıca komşu konutta ya da eşyalarda oluşabilecek zararlar nedeniyle komşulara karşı doğan yasal sorumluluklar da "komşulara karşı mali sorumluluk" teminatları kapsamında karşılanabiliyor.





## METVERSE EVRENİNDE **NELER OLUYOR?**

Kullanıcıları dijital dünyaya bağlamayı amaçlayan Metaverse teknolojisine olan bireysel ve kurumsal yatırımlar, gün geçtikçe artıyor

İlk kez Neal Stephenson'ın 1992 yılında yayımladığı bilim kurgu romanı *Snow Crash*'de ortaya çıkan Metaverse kavramı, ortaya atıldığı ilk dönemlerde abartılı ve spekülatif bir gelecek sunmakla eleştirildi. Ancak aradan geçen uzunca bir süre sonra Facebook'un konuyla ilgilenmesiyle kavram güçlü bir şekilde ön plana çıkmaya başladı.

Sanal bir evren oluşturmayı vadeden Metaverse'ü, tüm dijital dünyaların birleştirdiği, yani internette yapabildiğiniz her şeyin tek bir alanda toplandığı, paralel sanal bir evren olarak tanımlamak mümkün. "Meta" ve "Universe" kısaltması olan Metaverse, gerçek ve sanalın birleştiği aynı zamanda insanların farklı cihazlar arasında hareket etmesine, sanal dünyada iletişim kurmasına izin verdiği dijital bir dünya. Facebook'un CEO'su Mark Zuckerberg, Metaverse kavramını "sadece bakmak yerine içinde bulunduğunuz bir internet" olarak tanımlıyor.

Facebook CEO'su Zuckerberg'in bu gelecekte; "İşe gidip gelmeden ofise, arkadaşlarınızla bir konsere veya ebeveyninizin

oturma odasına bir hologram olarak anında ışınlanabileceksiniz." ifadesi, sanal evrende yapılabilecekler hakkında az da olsa ipucu veriyor. Bugün finans, iletişim, pazarlama, moda, sanat ve eğlence gibi birçok alanda kendine hızlıca bir yer edinen Metaverse'ün gelecekte neler sunacağı tümüyle hayal gücüyle sınırlı. Bugün birçok bankanın ve markanın şube açtığı, konserlerin, basın toplantılarının ve koleksiyonların sanal dünyaya taşındığı Metaverse, kullanıcılarına zaman ve mekândan bağımsız bir evren sunarken, markalara da maliyetlerden arındırılmış, sınırı sadece hayal gücü olan bir pazar sunuyor. Metaverse arsalarının birçok web sitesi üzerinden satıldığını da göz önünde bulundurmak ve sanal dünyanın gideceği boyutlar hakkında daha derinden düşünmek gerekiyor.

### Metaverse ile Hayatımıza Giren Yeni Kavramlar

Yeni teknolojilerle birlikte hayatımıza yeni kavramlar da dâhil oluyor. Metaverse evreni özelinde ise NFT ve avatar bunlardan sadece ikisi. "Non Fungible

Token" ya da Türkçesi "Değiştirilemez Token" olan NFT; en kısa tanımıyla başka eşi olmayan dijital varlıktır. Sanat eserlerinden sanal ayakkabılara, sanal oyun içeriklerinden dijital mülklere ve marka maskotlarına kadar eşsiz olan birçok dijital varlığı temsil etmektedir. NFT'lerin eşsiz olması, onları koleksiyon ürünü yapıyor ve değerleri milyonlarca doları bulabiliyor. Bugüne kadarki en yüksek değerli NFT, kripto sanatçısı Beeple'ın Christie's'de müzayedeye çıkarıldığı "Everydays: The First 5,000 Days" oldu. Eser, tarihî bir müzayedede evinde satılan ilk NFT olurken, 69,4 milyon dolara satıldı.

### Peki, Avatar Nedir?

Avatar, kişilerin Metaverse dünyasında kendi karakterlerini temsil etmesi için oluşturabildiği görsel yansımadır. Farklı formları olabilen avatarlar; ihtiyaca göre uygulamalar, oyunlar, alışveriş ve konser gibi birçok farklı alanda kullanılabilir. İsteyen herkes avatarını kişiselleştirerek, kendini sanal dünyada temsil edecek hâlde resmedebilir.

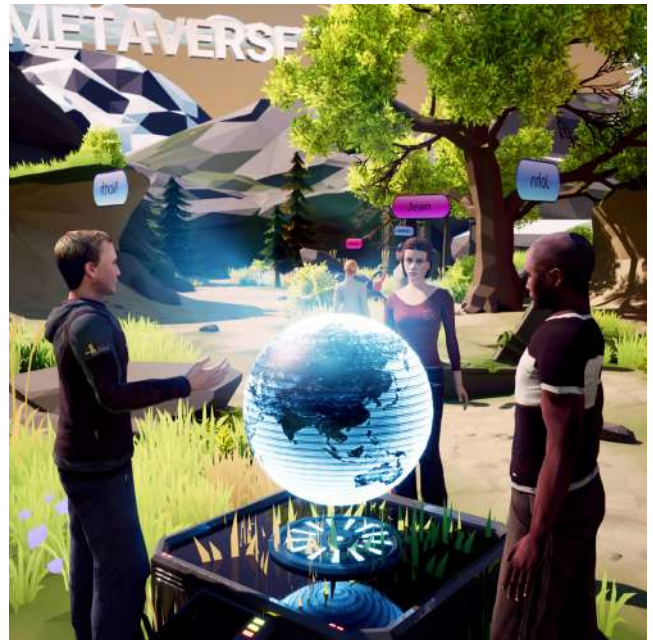




### Şirketler, Milyarlarca Dolarlık Yatırım Yapıyor

Kullanıcıları dijital dünyaya bağlamayı amaçlayan Metaverse teknolojisine olan bireysel ve kurumsal yatırımlar, gün geçtikçe artıyor. Facebook, Microsoft, Epic ve Roblox gibi dev şirketler bu teknolojiye milyarlarca dolarlık yatırım yaparken, birçok sektörden yerel ve ulusal marka da dijital ortamda sanal mağaza açmaya devam ediyor. Örneğin; Metaverse konusunda önemli girişimlerde bulunan Facebook, Metaverse birimi için 2021 yılında en az 10 milyar dolar harcayacağını duyurmuştu.

Apple'ın yakın zamanda Metaverse işlevine sahip kulaklık ve gözlükleri piyasaya sürmesi beklentiler arasında. Google, Cardboard VR projesi ile milyonlarca kişiye sanal gerçeklik ile tanışma fırsatı sunarken, Microsoft, sanal evren dünyasına ilk adımı Hololens karma gerçeklik gözlükleri ile attı. Magic Leap ise Metaverse dünyasına ilk olarak Magic Leap kulaklıklar ile katıldı. 2022'de ise Magic Leap 2'nin piyasaya sürülmesi planlanıyor. Nvidia, doğrudan bir Metaverse'ten söz etmese de içerik oluşturucuların 3D modelleme, tasarım ve simülasyon üzerinde iş birliği yapabileceği Omniverse Enterprise'ı duyurdu. Omniverse, 3D grafikleri yapay zekâ ve süper bilgi işlem teknolojisi ile Metaverse dünyasındaki varlığını gösterdi.



### Devletler de Metaverse Yatırımı Yapıyor

Devletler de Metaverse ortaklığı için harekete geçiyor. Kısa süre önce Güney Kore Hükümeti, Metaverse yeniliklerini desteklediğini açıkladı. Şimdiden Güney Kore'de 500'den fazla şirketin Metaverse dünyasına katıldığı ve Seul şehri yönetiminin sanal evren geliştirmeyi planladığı da bilinenler arasında. Metaverse'ü destekleyen bir diğer ülke de Çin. Metaverse'ü desteklediği bilinen Tencent, Çin yasalarının ve düzenlemelerinin de Metaverse'e uyarlanacağını açıkladı. Çin Hükümeti, Metaverse için olumlu düşüncelere sahip olsa da kullanıcı deneyimlerinin devlet kurallarına uyması konusunda otoriter bir görüş sergiliyor. Barbados ise Metaverse'de büyükelçiliğe sahip ilk ülke. Barbados, VR alanlarını yönetilebilir varlıklar olarak resmen tanıdı. Bunlarla da sınırlı kalmayıp Decentraland, SuperWorld, Somnium Space gibi köklü Metaverse şirketleri ile ortaklık yaptı.

### Gerçek Hayatta Yapmamızın İmkânsız Olduğu Her Şeyi, Metaverse'de Yapabiliriz

Metaverse kullanıcıları; giyilebilir teknolojiler ve avaturlarıyla evden, ofisten veya başka herhangi bir yerden fiziksel olarak ayrılmadan alışveriş yapabilir, konsere gidebilir, konferansa katılabilir. Oyun oynayabilir, seyahat edebilir hatta iş toplantılarını dijital ortamda gerçekleştirebilir. Sanal insanların, evlerin, iş yerlerinin, arsaların olduğu Metaverse'de tıpkı gerçek hayatta olduğu gibi arsa satın alabilir, arsaya inşaat yapabilir veya boş bırakıp değerlenmesini bekleyip ilerleyen bir zamanda satabilirsiniz. Metaverse'ün sundukları sadece bunlarla da sınırlı değil. Zaman, mekân ve maliyetlerden bağımsız bir şekilde dünyanın ucundaki bir eğitime katılabilirsiniz. Gerçek hayatta yapmamızın imkânsız olduğu her şeyi Metaverse'de yapabilirsiniz. Ancak bu dünyaya erişim için bir dizüstü bilgisayara, kripto cüzdanına, sanal gerçeklik başlığına ve gerekli etkileşimde bulunmak için donanımlara ihtiyacınız var.

### Sanal Evrenin Yaşama Dâhil Olması, Toplumsal Sorunlara Yol Açabilir

Günümüzün en değerli kaynaklarından olan veri, Metaverse'ün başlıca riskleri arasında yer alıyor. Metaverse yaşam, kimlik hırsızlığı ve dolandırıcılık gibi siber saldırı riskleri de taşıyor. Bu riskler sadece sanal dünyada değil, Metaverse'de satıldığı iddia edilen arsalarda da bulunuyor. Tüm bunların yanı sıra sanal evrenin yaşama dâhil olmasının, çeşitli toplumsal sorunlara yol açması da muhtemel. Geleneksel internetin hayatımıza girmesiyle baş gösteren bilişsel ve fiziksel tembellikler ile asosyallik gibi son dönemin en büyük sorunları daha da artabilir. Dijital dünyada çok fazla zaman geçirmenin insanlarda bağımlılığa ve sağlık sorunlarına sebep olduğu bilinen bir gerçek. İnterneti ve sosyal medyayı, sanal gerçeklik oyun alanına dönüştürmek bu sorunları daha da körükleyebilir. Yine sınırsız sanal evrende oluşturulan avaturlarla özdeşleşen kişilerde, kişilik bozuklukları ve gerçeklik algı problemleri doğabilir. Ekonomik, kültürel, sosyal ve ahlaki sorunlar da işin farklı boyutu. Teknolojinin hayatımızı kolaylaştırdığı gerçeğini hiçbir zaman unutmadan teknolojinin nasıl, hangi amaçla ve ne dozda kullanıldığı oldukça önemli.



EMİR ADIGÜZEL



## GÜÇLÜ AİLE BAĞLARI, MUTLULUK VE BAŞARI GETİRİYOR

**Güçlü ve sarsılmaz toplumun temelleri,  
mutlu ve huzurlu bir aile ortamında atılıyor**

Dijital dünyanın özellikle de sosyal mecraların kişileri esir aldığı şu günlerde herkesten şu cümleyi duymak mümkün: “Nerede o eski günler...” Aslında eski günlerken kastedilen bir sofranın etrafında oturup yenen yemeğin tadı, sıcacık çaya eşlik eden hoş sohbet ve aile olmanın getirdiği tatlı huzur... Tabii ki diğer yandan da akıllara gelen “Bahsi geçen özlemi dindirmek, bu eksikliği gidermek adına ne yapıyoruz?” sorusu... Ancak buna rağmen bir çözüm üretmekten ziyade toplumun tüm kesimlerinden herkesin eksikliğini hissettiği aile sıcaklığına duyulan özlem sadece sosyal medya mecralarında tweet’ler atmak, forumlarda bundan bahsetmek, bir çay fotoğrafı paylaşmaktan öteye geçmiyor, bu da görünen bir gerçek.

Bireylerin psikolojik manada yaşadığı kimi sorunların temelinde aile olmanın eksikliğinin olduğunu biliyoruz. Belki de akşam yemeklerini ailemizle birlikte yesek, sonrasında çay içip sohbet etsek tüm dertler geçecek, çözülmeyecek sıkıntı kalmayacak gibi.

### **Güçlü Toplumun Temelleri, Huzurlu Aile Ortamında Atılıyor**

Ailesiyle arasında güçlü bağı olan bireylerde mutluluk, başarı ve yaşamaktan alınan haz çok daha ileri boyutlarda oluyor. Keza her akşam anne ve babasıyla mutlu bir şekilde aynı



## Bugün geldiğimiz noktada dizi ve sinema sektörü de sosyal mecralar da kültür emperyalizminin altında eziliyor

sofrada buluşan bir çocuk ile tek başına alışveriş merkezinde hamburger yiyerek eve dönen çocuğun psikolojisinin, okul başarısının, sosyal hayatının aynı düzlemde ilerleyeceği söylenemez. Başka bir örnekle açıklamak gerekirse pazar kahvaltısını ailesiyle geçiren sonrasında ise hava almak için anne ve babasıyla ormana giden çocuk ile tüm gününü telefon başında video izleyerek ya da oyun oynayarak geçiren çocuğun benzer durumlara aynı tepkileri vermesini beklemek hayalciliğin önüne geçemez. Ebeveynlerin yoğunlukları, bu konuya itiraz gerekçesi gösterilebilir. Ancak kişinin haftada bir gün birkaç saatlik zamanını çocuğuna ayıramamasından söz etmek doğru bir yaklaşım değil. Velhasılıkelam güçlü ve sarsılmaz toplumun temelleri, mutlu ve huzurlu bir aile ortamında atılıyor.

### Çeşitli Sosyal Hareketler, Kültür Heyelanını da Beraberinde Getiriyor

Bugün geldiğimiz noktada dizi ve sinema sektörü de sosyal mecralar da kültür emperyalizminin altında eziliyor. Özellikle son yıllarda aile bağları güçlü olan toplumları; bölmek, parçalamak ve yönetmek için farklı gruplar tarafından gerçekleştirilen çeşitli sosyal hareketler kültür heyelanını da beraberinde getiriyor. Bunların en başında ise şüphesiz rengârenk bayrakları; sınırsız, uçsuz bucaksız fonları ile LGBTİ+ hareketi geliyor. Bu bireylerin toplum içerisinde farklı konumlandırılması, dışlanması, soyutlanması ya da radikal hareketlerin farklı tepkilerine maruz kalması doğru değil.

Toplumsal gerginliğin tırmandırılmaması adına bu noktada dikkatli adımlar atılması gerekiyor. Fakat bu yine bu topluluğun aile kavramı üzerindeki ciddi ve geri dönüşü olmayan yaralar açtığı da gözden kaçırılmamalı.

# Peki ne yapmalı?

Çok ufak dokunuşlarla aile kavramını korumak mümkün.

- Çocuklarınızla yakın ilişkiler kurun.
- Hafta sonunu, mutlak suretle ailenizle değerlendirmeye çalışın.
- Her akşam aile eşrafı ile beraber sofraya oturmaya özen gösterin.
- Çocuklarınızın çevresini, baskı ile karıştırmadan denetlemeye çalışın.
- Her akşam bir çay sofrasında gülüşmeyi, muhabbet etmeyi kesinlikle ihmal etmeyin.

### Algı Operasyonlarına Dikkat Etmek Gerekliyor

Özellikle sosyal medya ve farklı dijital içerik platformları aracılığıyla söz konusu bakış açısının ön plana çıkarılmasının, ilk etapta aile kavramının sonrasında ise toplumsal yapının parçalanması noktasında itici güç olduğu bir gerçek. Öte yandan şunun da altını çizmekte fayda var: "Onur" adı altında şeref anlamındaki bir kavramla hareketin özdeşleştirilmesi de aslında algı operasyonunun bir parçası.



BİLGİ TEKNOLOJİLERİ BT SÜREÇ RİSK VE BİLGİ GÜVENLİK DİREKTÖRÜ HAKAN CENGİZ

# BİLGİ SİSTEMLERİNİN YAYGINLAŞMASIYLA SİBER SALDIRILAR ARTTI

Teknolojinin gelişmesiyle birlikte iş yaşamı da hızla dijitalle evriliyor. İş süreçlerinin dijitalle entegre olmasıyla da şirketler, siber saldırganların hedefi hâline geliyor. Böylelikle şirketler de siber güvenlik konusuna eğilmek, çalışanlarını bununla ilgili bilgilendirmek ve bahsi geçen alana yönelik birtakım önlemler almak durumunda kalıyor. Peki, nedir bu siber güvenlik?

Siber güvenlik; kurum uygulamalarına, sunucu, istemci sistemleri veya network ağlarına kurum içerisinden ve dışarisından yapılan, fiziksel veya dijital saldırılara karşı korumak için tasarlanmış teknolojiler, süreçler ve uygulamalardan oluşur; BT (bilgi teknolojileri) güvenliği olarak da adlandırılır. Siber saldırılar genellikle hassas bilgilere yetkisiz erişmeyi, değiştirmeyi, imha etmeyi, kullanıcı veya şirketlerden fidye talep etmeyi ya da iş süreçlerini kesintiye uğratmayı amaçlar.

### Siber Saldırıları, İş Süreçlerini Kesintiye Uğratmayı Amaçlar

Teknolojinin ilerlemesiyle BT sistemleri; iletişim, bilgi işleme, ulaşım, finans gibi hayatımızın birçok alanında yer almakta ve hayatımızı kolaylaştırmaktadır. Bilgi sistemlerinin yaygınlaşmasıyla siber saldırılar da artmaktadır. Bir siber güvenlik saldırısı; sistemlere izinsiz giriş, kimlik hırsızlığı, verilerin kaybı/şifrelenmesi, kişisel verilerin ifşa olması/silinmesi veya erişilemez hâle gelmesi ile sonuçlanabilir. Ayrıca kullanmış olduğumuz santrallerin, sağlık birimlerinde ise cihazların çalışamaz duruma gelmesi veya finansal hizmetlerin durmasına neden olmaktadır.

### Şirketleri Tehdit Eden Siber Tehditler Nelerdir?

Teknolojinin değişimi ile birlikte siber saldırılar da değişmektedir. Şirketleri tehdit eden başlıca siber tehditler şunlardır:

**Sosyal Mühendislik:** Sistemlere sızmak ve gizli bilgilere ulaşmak için insanların psikolojik manipülasyonudur. Hedef hakkında bilgi toplama, sistemlere erişim sağlamak için güven

oluşturma (sizi yardım masasından veya polis / savcı tarafından aradığına inandırmak), saldırıyı planlama, çeşitli saldırı araçları kullanma ve bilgileri kullanma gibi geleneksel dolandırıcılıktan farklı ve komplikedir.

Bu kavramın temelinde aldatma ve insanları kandırma yatmaktadır. Ünlü hacker Kevin D. Mitnick'in *Aldatma Sanatı* adlı kitabı okumanızı öneririm. Ünlü hacker, Fujitsu, Motorola, Nokia, Sun Microsystems gibi büyük şirketlerin ağlarına girdiğinden birçok ceza ve bilgisayardan uzaklaştırma almıştır.

**Kötü Amaçlı Yazılım (Malware):** Kötü amaçlı yazılım, genellikle kurbanların başka bir şey olduğuna inanarak internet veya e-posta yoluyla tıkladığı bağlantılar ile doğrudan cihazlara yüklenir. Kötü amaçlı yazılım, bir sisteme indirildikten sonra, ağın kritik bileşenlerine erişimi engelleyebilir ve tüm sisteme zarar verebilir.

**Kimlik Avı (Phishing):** Kimlik avı genellikle, bilinen veya popüler bir kaynaktan geliyormuş gibi görünen ancak kötü niyetli bağlantılar ya da ekler içeren e-postalar yoluyla yapılır. Tıklandığında, kötü amaçlı yazılımın yüklenmesine veya kredi kartı ve oturum açma bilgileri gibi hassas verilerin siber suçluların eline geçmesine yol açar. Kimlik avı saldırılarından korunmanın en kolay yolu; e-postanın gönderen kısmına, me-

**Güvenliğinden emin olunmayan e-postalardaki bağlantıları tıklamamak gerekir**

## Siber Saldırlara Karşı Şirketlerin Alması Gereken Önlemler Neler?

Kişisel verilerimizin ve kurumun değerli bilgilerinin, siber korsanlar tarafından ele geçirilmesini veya bu verilere zarar verilmesini önlemek için alınabilecek önlemler:

1. Arayan kişinin kimliğinden emin olmadığınız telefon görüşmelerinde, kişisel verilerinizi veya kredi kartı, hesap numarası gibi finansal bilgilerinizi paylaşmamalısınız.
2. Gönderenin kimliğinden emin olmadığınız e-postaların içindeki linkleri paylaşmamalı veya kişisel verilerinizi açılan sayfalara yazmamalısınız.
3. Tüm çalışanlarınızın siber riskler ve bilgi güvenliği eğitimlerini eksiksiz almasını sağlamalısınız.
4. Bilgisayarlarınızda anti-virüs yazılımlarını mutlaka kullanmalı ve güncel tutmalısınız.
5. Kurum içerisinde bilgi güvenliği yatırımlarına önem vermelisiniz. Gerekli yazılım ve donanım cihazlarını kullanmalısınız.

6. Kullandığınız bilgisayarlarınızın ve tüm cihazlarınızın güncellemelerini zamanında yapmalısınız.
7. Düzenli olarak verilerinizi yedeklemelisiniz.
8. Bilgisayarlara ve sunuculara fiziksel erişimleri kontrol etmeli, yetkisiz erişimleri engellemelisiniz.
9. Bilmediğiniz kişilerden gelen USB bellekleri bilgisayarınıza takmamalısınız.
10. Kamuya açık (şifresiz) Wi-Fi ağlarının güvenliğinden ve gizliliğinden emin olmalısınız.
11. Kullanıcı adı ve şifrelerinizi amiriniz/iş arkadaşlarınız dahil kimseyle paylaşmamalısınız. Unutmayın ki bu kullanıcı bilgileriniz ile yapılan tüm erişimlerden kanun önünde siz sorumlusunuz.
12. Şifrelerinizi düzenli aralıklarla değiştirmelisiniz. Kullanıcı hesabı açtığınız sitelerde aynı şifreyi kullanmamalısınız.



sajdaki bağlantılar ve eklere dikkat etmek, güvenliğinden emin olmadıkça e-postalardaki bağlantıları tıklamamaktır.

**Fidye (Ransomware) Saldırıları:** Fidye saldırıları, saldırgan tarafından hack'lenen kurban bilgisayarlarındaki verilerin şifrelenmesi ve istenen bir eylem ya da ücret (genellikle Bitcoin talep edilmektedir) karşılığında ele geçirilen bilgilerinin rehin alındığı saldırılardır. Şifrelenen verilerin istenilen fidyenin ödenmemesi durumunda elde edilen bilgilerin ifşa edilmesi de bir şantaj konusu olabilir.

**Hizmet Durdurma (DDOS) Saldırıları:** Web sunucularının eş zamanlı olarak hizmet verebileceği isteklerin sayısı sınırlıdır. Web sunucularının hizmetini belirleyen iki önemli faktör; sunucunun donanımsal kapasitesi ve sunucuyu internete bağla-

yan internet hattının bant genişliği / kapasitesidir. İstek sayısı bu iki bileşenin kapasitesinin üstüne çıktığı zaman aşağıdaki sorunlardan biriyle karşılaşılır:

- Sunucu erişim isteklerine normalden çok daha yavaş cevap verir. Dolayısıyla web sayfaları geç açılır.
- Bazı (veya tamamı) kullanıcı erişim isteklerini tamamen yok sayılabilir. Böylelikle web sayfası hiç gelmez.

Genellikle saldırganların başlıca amacı, web hizmetinin normal çalışmasını tamamen engellemek, yani hizmeti durdurmaktır. Saldırgan, saldırıyı durdurması karşılığında para da isteyebilir. Bazı durumlarda DDoS saldırısı rakip bir firmanın itibarını zedeleme ya da işine zarar verme girişimi niteliğinde de yapılabilir.

## Kişisel Veri Nedir?

Gerçek kişiye ait olan ve kişiyi doğrudan ya da dolaylı olarak tanımlayabilmeyi sağlayan; ad, soyad, doğum yeri ve tarihi, TCKN, telefon numarası, taşıt plakası, pasaport numarası, özgeçmiş, görüntü ve ses kayıtları, adres ve e-posta bilgileri, parmak izi gibi bilgiler kişisel veri olarak kabul edilir. Kişisel veriden söz edebilmek için verilerin kişiyi tanımlayan ya da ilişkilendiren gerçek kişiye ait bilgi olması gerekir. 07.04.2016 tarihinde 6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu yürürlüğe girmiştir.

## Hacker'lar Elde Geçirdikleri Verilerle Neler Yapabilir?

Siber saldırganlar, ele geçirmiş oldukları verilerle özel hayatın ve haberleşmenin gizliliği ile kişisel verilerin kaydedilmesi ve başkalarıyla paylaşılması suçlarını işleyebilirler.



akvasigorta®

# 27 yıllık tecrübesiyle, Akva yanınızda!




• Araç 

• Konut / DASK 

• Sağlık 

• Seyahat 

• Ferdi Kaza 

• İş Yeri 

• Elektronik Cihaz 

• Mühendislik 

• İnşaat 



FUZUL HOLDİNG İÇ İLETİŞİM YÖNETMENİ H. KÜBRA AKBAL

## İŞ YERİNDE AİLE ORTAMI KURMAK EMEK İSTİYOR



Fuzul Holding bünyesine adım attığınız ilk andan itibaren tam anlamıyla sizi bir "aile ortamı" karşılıyor. Her ne kadar "hepimiz bir aileyiz" ifadesini sloganlaştıran şirketler olsa da Fuzul, bunu tüm çalışanlarına hissettirmeyi başarmasıyla öne çıkıyor. Peki, bu nasıl oluyor?

Fuzul, çalışanlarına şirket içerisinde bir aile ortamı sunuyor. Her bir çalışma arkadaşını, bir aile ferdi olarak nitelendiren Fuzul'ün bu bakış açısını detaylandırabilmek için şirketin kurucularının "aile" kavramına bakışını anlamak çok kıymetli. Bu bağlamda Fuzul Holding İç İletişim Yönetmeni Kübra Akbal'dan hem ailesini hem Fuzul'ü hem de şirket bünyesinde oluşturulan çalışan aidiyetinin nasıl sağlandığını dinledik.

### Aile Bağlarımız Çok Güçlü

Sözlerine, ailelerinde büyüklere hürmetin küçüklere ise sevginin ön planda olduğunu ifade ederek başlayan Fuzul Holding İç İletişim Yönetmeni Kübra Akbal, bu durumun aile bireyleri arasında oluşması muhtemelen anlaşmazlıkların da önüne geçtiğini belirtti. Muhabbetli saygı olunca ilişkilerin çok daha güçlü zemine oturduğunun altını çizen Kübra Akbal, "Bizim aile bağlarımız çok güçlü... Ne olursa olsun aileyi bir arada tutmak yazılı olamayan bir kuraldır bizim için. Herhangi bir sorun, fikir ayrılığı gibi sebepler, birliğimiz ve beraberliğimizin önüne geçemez. Aile olarak biz böyle bir düşünce yapısına ve duruşa sahip olduğumuz için ister istemez bunlar nasıl bizim sosyal çevremize yansıyor iş hayatımıza da yansıyor." şeklinde konuştu.

### Birlikte Emek Harcıyoruz Bu Çok Kıymetli

Birlikte emek harcamanın kıymetiyle ilgili de değerlendirmede bulunan Kübra Akbal, "Ben nasıl ki aşçının lezzeti yemeğine geçiyorsa karakterinin ve duruşunun da yaptığı işe sirayet ettiğine inanıyorum. Hâl böyle olunca aile yapımız, şirkette de devam ediyor. Fuzul birlikte çalıştığı kişileri çalışan değil, üst üste ilişkisinden bağımsız iş arkadaşı olarak görüyor. Biz onlarla birlikte bir emek harcıyoruz ve bu emek çok kıymetli. Bu nedenle biz çalışma arkadaşımızın pozisyonu, yaşı, memleketi fark etmeksizin aramızda muhabbet geliştiriyoruz.

Biz bunu başarabildiğimiz için 30 yıllık köklü bir şirketiz ve yola çıktığımız 1992 yılından bu yana bizimle beraber olan çalışma arkadaşlarımız var. Biz onlarla yola çıktık ve bugün hâlâ beraberiz. Şirketin içerisindeki bahsi geçen emektarlarla aramızda sadece iş bağıllığı olsaydı, iyi fırsatlar karşılama çıktığında ya da buradan memnun olmadıklarında gidebilirlerdi. Ama onlar gitmeyi değil, bizimle birlikte yol almayı tercih ettiler. Çünkü buraya bir bağıllıkları var." ifadelerini kullandı.



**30 yıllık köklü bir şirketiz ve yola çıktığımız 1992 senesinden bu yana bizimle beraber olan çalışma arkadaşlarımız var**

### Sadece İş Yapmıyoruz, Dostluk da İnşa Ediyoruz

İş hayatında aile ortamı kurmanın emek istediğini vurgulayan Akbal, "Ne kadar emek, o kadar himmet olduğuna inanıyoruz. Biz sadece iş yapmıyoruz, dostluklar da inşa ediyoruz.

## Dünyada Kazandığımız Her Şey Toprak Üstünde Kalacak

Biz büyüklerimizden şunu öğrendik: "Dünyada kazandığımız her şey toprak üstünde kalacak." Benim burada yaşadığım bir ego, kırdığım bir kalp ahirette sorguma eklenmekten başka bir işe yaramayacak.

## Hayatımızı, inançlarımıza göre yaşıyoruz. Bu da tabii ki aile değerlerimize, aile değerlerimiz de çalışma prensiplerimize yansıyor

Bu düşünce sayesinde bir kültür gelişti ve biz böyle aile olduk.” dedi.

### Mevcuttaki Ailemizi Korumanın Önemine İnanıyoruz

Çalışanlarla manevi bağlar kurmanın önemine dikkat çeken Akbal, Fuzul’ün çalışanlarına bakış açısını anlattı. “Belki eskiden maddiyat daha önemliydi ama bugün yeni dünyada iş fırsatları çok fazla, herkes iş kurabiliyor, herkes iş bulabiliyor. Başka bir ifadeyle çok fazla iş ortamı var. O yüzden bizlerin yapması gereken manevi bağları kurup sağlamlaştırmak.” diyor Akbal, “Örneğin biz bayramlarda çalışma arkadaşlarımıza ikramiye vermek yerine şeker ve çikolata gibi hediyeler veriyoruz. Onları gidip çocuklarına veriyorlar. Biz bu tavrımızla onların ailelerini de düşünüyör, onların da yüreklerine dokunuyoruz. İşte bu maddiyattan çok çok daha önemli. Ayrıca kişileri dinlemek çok mühim. Çünkü farklı bakış açıları kıymetli. Kendini farklı bir pozisyonda konumlayıp, kapısını kapatıp, sadece iş getirilsin diye bakan, saygı bekleyen biri olmak açıkçası bizim aile yapımıza uygun değil. Fuzul’de departmanlar arası geçiş imkânı da var çalışanlarının yükselmeleri de hızlı ve rahat. Herhangi bir şirkette beş yıl çalışıp da uzmanlığa çıkarsınız ama Fuzul’de emeğinizin karşılığında yükselirsiniz. Ciddi manada emek veren, doğru adımlar atan kişiyi Fuzul, kaybetmek istemiyor. Buna da biz kıymet bilmek diyoruz. Dışarıdan yeni ve nitelikli birini almak da tabii ki mümkün ama biz mevcutteki ailemizi korumanın önemine inanıyoruz.

Çünkü bir aile üyemizi koruyamazsak diğer aile üyelerimiz de tedirgin olur. Bize bir bağlılıkları ve ihtiyaçları yok diye düşünebilirler. Oysa bizim onlara, onların da bizlere ihtiyacı var. Burada bir karşılıklı menfaat var gibi görünüyor ama bunun manevi değeri yok. İşte biz oraya manevi değerleri de ekliyoruz ve insanlar bunu hissetsin istiyoruz.” açıklamalarında bulundu.

### Fuzul Çalışanları İçin Neler Yapıyor?

“Bir kişi Fuzul’de çalışmaya başladığı andan itibaren belli başlı eğitimler alıyor ve bu eğitimler önce aileyi tanımakla başlıyor.” diyor Akbal, Fuzul’ün çalışanları için gerçekleştirdiği faaliyetlerle ilgili şu ifadelerini kullandı: “Motivasyon olması için geziler organize ediyoruz, ödül törenleri yapıyor, sıra geceleri düzenliyoruz. Bayramlaşmalar gerçekleştiriyoruz. Çalışma arkadaşlarımızın mutlu anlarında da yaşadıkları sıkıntılarında da daima yanlarında oluyoruz. Ayrıca Fuzul çalışanlarının mutlu çalışmasına da çok önem veriyor. Mutlu olmanın bir yolu da sağlıklı yaşam. Bu bağlamda Fuzul’ün kimi özel hastanelerle ve dış hastaneleriyle anlaşmaları var, diğer yandan çalışanlara tamamlayıcı sağlık sigortası yapıyor. İş arkadaşlarımızın iş hayatında çözümleyemedikleri problemleri olabiliyor, bunları çözümlenerek işe gelmelerini istiyoruz. Bu minvalde de Fuzul, tüm çalışanlarına psikolog danışman desteği sağlıyor. Aynı zamanda çalışanların sağlıklı yaşamlarına destek sunmak için yine ücretsiz uzman diyetisyen

hizmeti de sunuyor. Farklı şehirlerdeki çalışanlarımız ise bu hizmetlerden online olarak yararlanma şansına sahip. Amacımız şu: ‘Yeter ki çalışma arkadaşlarımız sağlıklı ve huzurlu olsun.’ Üzerinde durmak istediğim bir husus da kişilerin birbirine saygılı davranması... Kendimden örnek vermem gerekirse Fuzul bünyesinde çalışan kişi hangi pozisyonda olursa olsun benden büyüğe ona karşı emrivaki ya da lakayt bir tavırla konuşmam. Bizim düsturumuz aslında şu: Sosyal hayattaki büyüğe saygı durumunu, iş yaşamında da sürdürmek. Bu demek değil ki ben kimseden bir şey rica edemeyeceğim. Tabii ki böyle bir durum yok. Üslup çok önemli ve emir kipi kullanmadan ilerlemek şart. Yaptığımız her işte, kurduğumuz tüm iletişimlerde “Bunu yapın” ile “Bunu yapar mısın?” arasındaki farkın bilinciyle adım atıyoruz.”

### İnancımızı Aile Kültürümüze, Aile Kültürümüzü de Şirketimize Yansıtıyoruz

Akbal, sözlerine şu ifadelerle son verdi: “Biz İslam kültürünü, aile kültürümüze, aile kültürümüzü de şirketimize yansıtıyoruz. Dolayısıyla bizim iş yaşamımızın temelinde de İslam kültürü var diyebilirim. İslamiyet’ten öğrendiklerimizi özel yaşamımıza ve iş hayatımıza yansıtıyoruz. İnançımıza göre kalp kazanmak, gönüllere girmek çok önemlidir. Biz bu düşünce yapısını benimsedikimiz ve ona göre yaşadığımız için ailemize de iş dünyamıza da bunu yansıtıyoruz. Ayrıca büyüklerimiz üzerinde durmamız gereken iki konudan bahsedebiliriz. Birincisi mütevazı olmak, ikincisi de kararlarda ya da sinirlenmekte acele etmemek... Büyüklere saygılı olmak ve karar aşamasında önce bir durup düşünmek, yaşananları akıl süzgecinden geçirmek önemli.”

## Saygı, Sevgi ve Muhabbet Emek İster

İşe ilk başladığımda bir büyüğüm bana şunu söyledi: “İnsanların sana saygı ve sevgi duymasını bekleme. Bu beklentiye girmiş olman soyadından dolayı ve bu sadece kişilerin antipatisini artırır. Saygı ve sevgiyi; çalışarak, emek vererek, onlara karşı muhabbetini artırarak zamanla kazanırsın.” Gerçekten dediği gibi de oldu, bir zaman sonra kendiliğinden muhabbet oluşmaya başladı. Çünkü muhabbet emek ister, bu sosyal hayatta olduğu gibi iş dünyasında da geçerli.



# fuzul

Bizi sosyal medya hesaplarımızdan  
takip edebilirsiniz.



@fuzulev



444 63 13 | fuzulev.com

UZMAN DİYETİSYEN SENA CEVAHİR



ÜCRETSİZ BULUT SİSTEMİ

# "HAFIZA"

**Hafızanızı kuvvetlendirmek; odaklanma ve konsantrasyon becerilerini artırmak, unutkanlığı önlemek için sofranızda gıda çeşitliliğine yer vermeli, yeterli ve dengeli beslenmelisiniz**

Sağlıklı beslenmek; bireylerin yaşam kalitesini artırmada, mevcut rahatsızlıklarının tedavi süreçlerini iyileştirmede ve onları hastalıklardan korumada olduğu gibi bilişsel fonksiyonlar üzerinde de önemli rol üstleniyor.

Özellikle iş ve sosyal hayat dengesinin birbiriyle yarıştığı günümüzde, yoğun çalışma temposu ve yaşam stresinin getirisi olarak odaklanma ve konsantrasyon eksikliği, dikkat dağınıklığı, unutkanlık gibi problemlerle sıklıkla karşılaşyoruz. İşte tam bu noktada çözüm olarak karşımıza sağlıklı beslenme çıkıyor. "Ben sabah ne yediğimi bile hatırlamam!" diyorsanız buyurun beş başlıkta hafızayı güçlendiren besinleri inceleyelim.

## Omega Yağlar

Omega-3 yağ asitleri EPA-DHA-ALA, bilişsel fonksiyonlar üzerinde çok başarılı etkilere sahip. Taze ve mevsiminde balık tüketimi ya da omega-3 balık yağı takviyesinin düzenli kullanımı; genç ve yetişkinlerde unutkanlık, dikkat dağınıklığı, konsantrasyon eksikliği gibi problemlerin önlenmesini, yaşlılarda ise bu durumların gerilemesini ve iyileşmesini sağlıyor. Pek çok araştırma, omega-3 kullanımının alzaymır riskini azalttığı ve halk arasında bunama olarak bilinen demansı önlediğini gösteriyor. Omega-3 yağ asitlerinin en kaliteli kaynakları, somon,

hamsi, sardalya ve uskumru gibi balık türleriyken ceviz, keten tohumu, avokado ve semizotu da bu yağ asitleri açısından zengin besinlerdir.

### Antioksidanlar

Antioksidanların; kalp-damar hastalıklarından tutun DNA ve hücre hasarını önleyerek kanserden korumaya, HDL kolesterolü yükseltip LDL kolesterolü düşürmeye dolayısıyla damar tıkanıklığı oluşumunu engellemekten tutun beyin ve sinir sistemini desteklemeye varıncaya kadar pek çok faydası bulunuyor. Bir besinin antioksidan kapasitesinin yüksek olduğunu en pratik olarak rengine bakarak anlamak mümkün. Genellikle kırmızı, mor, pembe ve siyah renkli besinler ile turuncu besinler antioksidan açısından en zengin besinlerdir. Ayrıca yaz aylarında siyah üzüm, çilek, kiraz, karpuz, kayısı, ahududu, yaban mersini, böğürtlen, karayemiş, kapy biber ve sofralardan eksik etmediğimiz domates; kış aylarında ise mor lahana, kırmızı turp, pancar, mor soğan, armut ve kırmızı elmaya beslenmemizde yer vererek hem bağırsıklık sistemimizi güçlendirebilir hem de hafızamızı kuvvetlendirebiliriz.

### B12 Kaynağı Besinler

“Bir şey söyleyecektim ama unuttum!” cümlesini sıklıkla kullanıyorsanız, B12 değerlerinize baktırmanızda fayda var. Çünkü kötü beslenme alışkanlıklarının dezavantajlı aile hikâyesiyle birleşimi sonucu oluşan unutkanlık kendilerini ileri yaşlarda alzheimer olarak gösteriyor. Hayvansal kaynaklı gıdalardan alabildiğimiz B12 vitamininin kaliteli kaynakları; kırmızı et, yumurta, peynir, balık ve tavuk etidir. Özetlemek gerekirse sağlıklı bir hafızaya sahip olmak için protein tüketimimize dikkat etmemiz gerekiyor. Bu besinleri tüketme konusunda hassasiyeti olan ya



## DİKKAT!

Aşırı çay ve kahve tüketimi, uyarıcıları fazla çalıştırdığı için kaygı ve endişe seviyesini de artırıyor ve gün boyu gerginliğe yol açıyor. Aynı zamanda çarpıntı ve kansızlık etkileri ile birlikte sıvı tüketimi kotasını da doldurduğundan su tüketimini engelliyor, dolayısıyla ödem oluşumuna neden oluyor.



## İPUCU

Önemli bir toplantı öncesi tüm hazırlıklarınızı yaptıktan sonra bir fincan yeşilçay ile yanında tüketeyeceğiniz kakao oranı yüksek bitter çikolatanın içerisindeki antioksidanlar, konsantrasyonunuzu artırır. Tabii ki miktara dikkat etmek önemli.

da vejetaryen beslenen bireylerin ise B12 takviyesi alması en verimli sağlık adımlarından biridir.

### Anti-enflamatuvar Besinler

“Vücuttaki inflamasyonu önleyen besinlerin hafıza ile nasıl bir bağlantısı olabilir?” dediğinizi duyar gibiyim, fakat durum hiç de öyle değil. Serbest radikaller ve oksidatif strese karşı çıkan anti-enflamatuvar savaşçılar, beyni zararlı etkenlere karşı korurken hafızanızı güçlendirmenize yardımcı oluyor. Zeytinyağı, avokado, Hindistan cevizi yağı, zerdeçal, kakao, armut ve yeşilçayı günlük beslenmenize eklemeli aşırı tüketimden ise kaçınmalısınız.

### Çay ve Kahve

“Kahvesiz başlayan günü, iyi günden saymam.” diyenler pek de haksız sayılmaz. Kahvenin içerisinde bulunan kafein, güçlü uyarıcı etkisiyle zihinsel performansınızı artırır ve odaklanmanıza yardımcı olur. Fakat 16’ncı yüzyılın önemli bilim insanlarından ve modern tıbbın kurucularından kabul edilen Paracelsus’un benim çok sık kullandığım “Her şey zehirdir; mühim olan dozudur.” sözüne kulak vermek gerekiyor. Günlük maksimum üç fincan kahve ile kendinizi sınırlamanızı öneririm. Çay ve kahve tüketiminde dikkat etmemiz gereken birinci kural tüketim miktarı, ikinci kural ise tüketirken şeker kullanıp kullanılmadığıdır. Unutmayın, sağlıklı zihinsel fonksiyonlar ve güçlü bir hafıza için zihinsel bulanıklığa yol açan rafine karbonhidratlar ile şekerden uzak durmalıyız.

Hafızanızı kuvvetlendirmek; odaklanma ve konsantrasyon becerilerini artırmak, unutkanlığı önlemek için sofranızda gıda çeşitliliğine yer vermeli, yeterli ve dengeli beslenmelisiniz.



NEVİTA AKADEMİ YETENEK GELİŞİMİ VE EĞİTİM KIDEMLİ MÜDÜRÜ EMRAH ALTUNTECİM

## BAŞARININ SIRRI: İLETİŞİM

**Varmak istediğiniz noktalara sizden önce varmış olan birileri varsa bir kahve ismarlayın onlara, yolunuz şüphesiz kısalcaktır!**

Tüm başarılı satış profesyonelleri bilirler ki dil bariyerini aşan bir satış profesyonelinin karşısındaki insanla etkili bir iletişim kurabilmesi için ilk önemli adım atılmıştır. Ancak bu meslekte olgunlaşmış profesyonellerin bildiği bir şey daha vardır: Sözcükler önemlidir. Ancak sözcüklere gücünü veren; insanın kendine, sattığı ürüne ve hizmete duyduğu güvene, tecrübesine, işine duyduğu aşka ve başarı deneyiminin aradan uzun süre geçmeden tekrarlanmasına bağlıdır. Bugüne kadar gelişimine katkıda bulunduğumuz binlerce profesyonelin koçluk seanslarımızda ve eğitimlerimizde gerçekleştirdikleri paylaşımlar da bu gerçeği teyit etmektedir.

Satış deneyimlerimiz ve akademik çalışmalar da göstermektedir ki satışta iletişimin ancak ortalama yüzde 7 ile yüzde 10'u sözcüklerle gerçekleşmektedir. Satış profesyoneliyle müşterinin karşılıklı ses tonları, seslerinin rengi ve seviyesi, satışta iletişimin ortalama yüzde 38 ila 40'ını etkilemektedir. Satışta, iletişimin ortalama yüzde 50-55'inde ise sözsüz iletişim hâkimdir. Sözsüz iletişim

sadece basit birkaç beden dili adımından oluşmaz; bilinçaltını da derinden etkileyen ve satışta karar verme anını belirleyen mikro sinyaller, jest ve mimiklerdeki incelikler, göz bebeklerinin pozisyonu gibi onlarca detay bu süreçte gizlidir. Sözsüz iletişimin belkemiğini oluşturan tüm bu incelikler asırlardır tüccarların, hatiplerin ve liderlerin çalışması gereken konuların başında gelmektedir. Bu konuların ele alınıp ticari anlamda kullanılabilmesi için başta ABD ve Avrupa olmak üzere tüm dünyada iş yapan belli başlı şirketler eğitim, araştırma ve gelişim için azımsanmayacak bütçeler ayırmaktadır.

Dünya'da ortalama olarak her 100 satış profesyoneline 20'si yeni yaklaşımlar, teknikler, soru biçimleri ve algı yönetimi teknikleriyle kendilerini donatmaya çalışmaktadır. Pareto Kuralı (80'e 20), bu nokta da kendini tekrar ispatlamaktadır. Paretonun Paretosu diyebileceğimiz yüzde 20'lik dilimin yüzde 20'si olarak kabul edilen, 100 satış profesyonelinin başarı piramidinin en tepesinde bulunanların ortalama üç ya da dördü düzenli

## Satışta iletişimin ancak ortalama %7 ile %10'u sözcüklerle gerçekleşmektedir

olarak yüz yüze ya da online eğitimler olarak iletişim becerileri, algı yönetimi, ikna teknikleri, kişilik analizi, stres yönetimi, zaman yönetimi, iş ve aksiyon planlama gibi konularda eğitimler olarak kendilerini geliştirmeye çalışmaktadır. Yüzde 3-4'lük dilimde olmak isteyen bir profesyonelseniz rakiplerinizden her zaman bir adım önde olmanın yollarını zorlamalısınız ve beyninizi yeni bilgilerle beslemelisiniz. İşinizi her gün aynı şekilde yaparak farklı sonuçlar alamazsınız ve işinizden aldığınız zevki tazeleyemezsiniz. İşinizi her gün aynı bilgi, beceri, deneyim ve donanımlarla yapmaya çalışırsanız yerinizde saymakla kalmaz, geriye doğru gitmeye başlarsınız. Eğitim ve gelişiminize zaman ayırmak zorundasınız. Dünyanın en skorlu oyuncularını kendinize örnek alabilirsiniz. Onlar o basit hareketleri, her gün binlerce defa tekrarlamaya devam ederken farklı teknikleri de denemekten geri durmazlar.

Türkiye'nin en başarılı ve şampiyon ilk 100 gayrimenkul satıcısına sorsanız size aynı şeyi söylerler: "Müşteri temsilcisinin, genel olarak da tüm satış profesyonellerinin kendi kariyeri ve yaşamı ile ilgili bir hedeflemesi ve aksiyon planı olmalı." Bu aksiyon planını oluştururken aşağıdaki adımları da atarsa gelişim hızı katlanacaktır. Bugüne kadar uluslararası başarılar dâhil olmak üzere rekor üstüne rekor kıran tüm satış profesyoneli danışmanların aşağıda özetlemeye çalıştığım birkaç maddeyi kendi cümleleri ile tekrar yazarlar ve evlerinde gözle görünür bir yere astıktan sonra 40 gün boyunca her sabah ve akşam okurlar.

### Satış Profesyoneli Nasıl Olmalı?

- Satışın istenirse dünyanın en kazançlı ve keyifli işlerinden biri olabileceğini anlaması için başarılı, disiplinli, eğitime değer veren, gelişime açık ve insanlığa hizmet etmeye gayret eden meslektaşlarla dost olmalı.
- Paranın hedef değil, bir sonuç olduğunu idrak edene kadar okumalı, araştırmalı, zaman zaman sakinleşmeli ve düşünmek için kendisine fırsat vermeli. Paranın sonuç olduğu gerçeği bir varsayım değil, gerçekliği kanıtlanmış bir paradigmadır.
- Satış profesyoneli, ne kadar çok satış görüşmesi yaparsa o kadar gelişir. Ayrıca satış görüşmeleri haricindeki zamanını da iyi değerlendirmelidir. Ofis ortamının düzenine, kendi giyimine kuşamına özen göstermeli, bilgisayar ve telefonundaki iletişim datasını gözden geçirmeli, işine katkıda bulunacak satış, iletişim, motivasyon ve stres yönetimi temalı kısa videolar izlemeli, podcast'leri takip etmeli, asla boşluğa düşme psikozuna girmemeli ve ekip arkadaşlarını da motive edebilmelidir.
- Sadece müşterilerine mal ve hizmet satmadığını, kendini çalışma arkadaşlarıyla, yöneticileriyle ve ortak paydaşlarıyla da etkileşimde olduğunu idrak etmeli, iş ortamındaki diplomasisine, iletişimine ve etkileşimlerine dikkat etmelidir.
- Kişisel gelişimini, ailesini, millî ve manevi değerlerini öteleyen insanların ara sıra dönemsel başarılar kazanarak dikkat çekmelerine karşın genel olarak başarısız ve mutsuz olduklarını anlamalı.

- Fiziksel, zihinsel ve duygusal olarak kendine yatırım yapılmalı. Ayrıca buzdolabına, gardrobuna, kütüphanesine ve birlikte zaman geçirdiği arkadaşlarına dikkat etmeli ve seçici olmalı. Duygu, bilgi, gıda, kitap ve arkadaş istiflememeli, yaşamındaki sirkülasyona, akışkanlığa ve gelişim seyrine bakmalı.
- Kendini tanımaya ve geliştirmeye dair her yıl kapsamlı eğitimler almalı, yılda en az yedi adet işine katkıda bulunacak kitap okumalı.
- Kişilik analizi ve algı tipleri konusunda daima araştırmalı ve öğrendiklerini uygulamaya çalışmalı.
- Her zaman motivasyon müzikleri olmalı; işe giderken, işten evine dönerken, spor yaparken, uyumadan önce, sabah kahvaltıda ederken zaman zaman bu müzikleri dinlemeli ve beynin kimyasını güçlendirmeli.
- Satış yaptığı ürün ve hizmetle ilgili network'leri yakından takip etmeli, LinkedIn, Instagram, Facebook ve Twitter gibi sosyal medya kanallarında bilinçli ve seçici olmalı. Buna karşın sosyal medyada geçirdiği sürenin günde 30 dakikadan fazla olmamasına dikkat etmeli. Profesyonel gelişimine katkıda bulunabilecek yazarlar, eğitimciler ve danışmanları takip etmeli, makale okuma disiplini kazanmalı, fikir ve yorumlarını uzman isimlerle paylaşarak onlarla iletişim kurmalı.
- Öğrendiklerini öğretmeli; öğrenmenin en etkili yollarından biri de öğretmektir. Özellikle çiçeği burnunda satıcıları yetiştirmek oldukça geliştiricidir.
- Her sabah erken kalkmalı. (İstisnasız olarak tanıdığım tüm satış duayenleri ve şampiyon satıcılar güne erken başlıyorlardı.) Gün doğmadan doğanlardan olun!
- Şampiyonlar genel olarak şampiyonlarla iletişimde olurlar, böylelikle birbirine ilham verirler. Sektörünüz ne olursa olsun fark etmez, satış içinde büyük başarılar imza atmış insanlarla tanışın. Varmak istediğiniz noktalara sizden önce varmış olan birileri varsa bir kahve ısmarlayın onlara, yolunuz şüphesiz kısalacaktır!

Son olarak da siz değerli okuyucularına bu makaleyi bir kez daha özümseyerek okumalarını, notlar çıkarmalarını ve profesyonel yaşamdaki bireysel gelişim stratejilerini değerlendirmelerini diliyorum. Sağlıcakla kalın!



PROF. DR. SEFA BULUT



## TEKNOLOJİ BAĞIMLISI ÇOCUKLARIN GERÇEKLİK ALGISI KAYBOLUYOR

**Teknoloji, sosyal medya bağımlılığı ve oyun bağımlılığı gibi tehditleri de beraberinde getiriyor. Hatta çocukların kimi zaman siber zorbalığa maruz kaldığı zamanlar da olabiliyor**

Hayatımızda her geçen gün daha geniş bir alan kaplayan teknoloji; sevdiğimizle aramızdaki mesafeyi kısaltmasından iş toplantılarımızı hızlı ve pratik bir şekilde gerçekleştirmemize, olduğumuz yerden bankacılık işlemlerimizi kolaylıkla yapabilememizden diyetisyen ve psikolog gibi hizmetlerden bulunduğumuz yerden başka bir yere gitmeden yararlanabilmemize fırsat verdiği gibi pek çok alanda hayatımızı kolaylaştırıyor. Ancak teknolojinin sunduğu mekândan bağımsızlık, zamandan tasarruf, hayattaki pek çok alandan birçok hizmeti kolaylıkla alabilme gibi imkânların yanı sıra birtakım tehlikeleri de beraberinde getirebiliyor.

Bu yazıda konumuz, çocuklar ve bu alanda bekleyen tehlikeler. Çünkü teknoloji, sosyal medya bağımlılığı ve oyun bağımlılığı

gibi tehditleri de beraberinde getiriyor. Hatta çocukların kimi zaman siber zorbalığa maruz kaldığı zamanlar da olabiliyor. Bunların her birinin çocukların psikolojilerine nasıl yansıdığını Prof. Dr. Sefa Bulut'a sorduk.

### **Akran Zorbalığı, Çocuğun Kendisine Saygısını Olumsuz Etkiliyor**

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Prof. Dr. Sefa Bulut, şöyle konuştu: "Çok uzun süre internette ve sosyal medyada vakit geçiren çocuklar, orada sosyalleşmeye, yakınlık kurmaya ve arkadaşlık ilişkileri geliştirmeye başlıyor. Dolayısıyla sosyal yaşamları internet ortamına taşınıyor ve kişilikleri de orada inşa edilme noktasına geliyor. Ayrıca zorbalığa maruz kalabiliyorlar.

Bunlar herhangi bir akran zorbalığı olabileceği gibi cinsel zorbalık ya da tehditler de olabilir. Bu da çocuğun kendine saygısını etkilediği gibi depresif ruh hâli de oluşturabiliyor. Çocukları; fotoğraf ve adres gibi özel bilgilerini kimseyle paylaşmamaları konusunda uyararak gerekiyor. Özellikle tanımadıkları kişilerle iletişime geçmemeleri ve onlara güvenmemeleri konusunda mutlaka uyarılmalıdır.”

### **Çocuklara, İnterneti Kendilerine Yararlı Olacak Şekilde Kullanmaları Öğretilmeli**

İnternette vakit geçiren çocuğu bekleyen tehlikelerle ilgili de görüş bildiren Prof. Dr. Bulut, oyun ve teknoloji bağımlılığına dönmemesine dikkat ederek çocukların interneti, eğlence için kullanmasına da izin verilmesi gerektiğini söyledi. Bulut konuyu, şu cümleleriyle detaylandırdı: “İnternetin ve sosyal medyanın yararı olduğu gibi zararı da vardır. Önemli olan ölçüyü kaçırmamak. Çocuklara interneti yararlı işler için kullanmaları öğretilmelidir. Oyun ve eğlence için de izin verilebilir ancak bunun oyun ve eğlence bağımlılığına dönmemesine dikkat edil-

### **Çocuklar, oyun ve eğlence için internette vakit geçirebilirler ancak bunun bağımlılığa dönüşmemesine dikkat etmek gerekiyor**

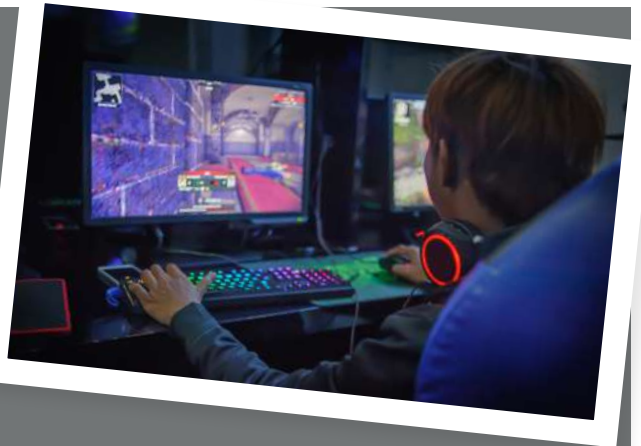
mesi gerekiyor. Aslında burada hem çocuğun kendini hem de anne-babanın çocuğu kontrol etmesi gerekiyor. Ancak bu durum özellikle pandemiyle birlikte oldukça zorlaştı. Çocuklar hem sürekli evde vakit geçirmek durumunda kaldılar hem de dersleri online ortamda aldılar.

Dolayısıyla da bilgisayarlara ve cep telefonlarına bağımlı hâle geldiler. Ayrıca şu da bir gerçek ki apartman dairelerinde ve sitelerde büyüyen çocukların sosyal çevresi ve oynayabilecekleri alanlar da yok.”

### **İnternet Kullanımın Çok Olması, Her Şeyden Önce Çocuğu Eve Bağlıyor**

Teknoloji bağımlılığından yetişkinlerin de payını aldığına dikkat çeken Bulut, sınırsız internet kullanımının zararlarıyla ilgili de “İnternet kullanımın çok olması, her şeyden önce çocuğu eve bağlıyor. Çocuk değil evden odasından bile çıkmadığı için sosyal çevresiyle iletişimi ve duygusal bağı kesiliyor. Dünyayı sadece sanal ortamlar olarak algılıyor, burada da gerçeklik algısı yok oluyor. Sürekli oyun oynarken bir şeyler yemek isteği duyuyor. Sürekli abur cubur yiyor ve kilo almaya başlıyor. Bilgisayar başında çok fazla vakit harcadığı için uyku düzeni bozuluyor. Erken kalkmakta zorlanıyor, okula geç kalıyor ya da gitmek istemiyor, derslerine odaklanamıyor ve konsantre problemi yaşama-ya başlıyor.” şekliden konuştu.

## **ÇOCUKLARIN TEKNOLOJİYLE MESAFESİNİ NASIL AYARLAMAK GEREKİYOR?**



Çocukların teknoloji kullanımının kesinlikle kontrollü ve sınırlı olması gerekiyor. Aileye burada ciddi bir görev düşüyor. Ebeveynler; çocuklarıyla bol bol vakit geçirmeli, ailece yemekler yenmeli, gezilere çıkılmalı, onların spor ve sanat faaliyetlerine katılımı teşvik edilmeli, birlikte akraba ziyaretleri yapılmalı... Özetlemek gerekirse çocuğa sosyal medyaya başvuracak zamanı bırakmamak gerekiyor.

#### **Prof. Dr. Sefa Bulut, tavsiyelerini şu şekilde sıraladı:**

- Kaç saat internet ve cep telefonu kullanabilecekleri günlük olarak belirlenmeli.
- Hangi sitelere girebilecekleri ve hangi oyunlara katılabilecekleri kontrol edilmeli.
- Yatarken odalarında cep telefonu ya da bilgisayar olmamalı.
- Çocuğa kendi kendini kontrol edebileceği şekilde eğitim verilmeli. Bunun için de sık sık çocukla konuşulmalı.
- En önemli konu ise onlara doğru örnek olmak. Ebeveynlerin de internet ve cep telefonu kullanımını sınırlaması gerekir. Hatta bu konuda aile kurallarının olması gerekir.

SUDE ALBAYRAK

# KİŞİLER, ESTETİĞİ ARTIK SADELİKTE ARIYOR

**Eşyalarda yalınlaşma hem maddiyat hem de zaman açısından tasarruf yapılmasını sağlar. Eşyaların önceliğini belirleyip kullanılmayanları atmak en doğrusu...**

Sadeliğin ve nesnellüğün ön planda bulunduğu minimalizm akımı, 1960'lı yıllarda çağdaş sanat ve müzikte kendini göstermeye başlasa da zamanla bunun yaşamın hemen her alanına sirayet etmiş olduğunu görüyoruz. Öyle ki minimalizm bugün giyimden dekorasyona kadar pek çok alanı etkilediği gibi bir yaşam tarzına da dönüşmüş durumda. Özellikle günümüzde bu alana yönelik kaleme alınan kitapları ve sosyal mecralarda gerçekleştirilen paylaşımları da göz önünde bulundurduğumuzda minimalizmin popülaritesini günden güne

arttırdığını görmek mümkün. Minimalizmi, Alman mimar ve tasarımcı Ludwig Mies Van der Rohe'nin ünlü sözüyle özetlemek gerekirse "Az çoktur." Bu yazının konusu ise minimalizmin dekorasyon boyutu...

## İstifçilik Yerini Sadeliğe Bırakıyor

Zamanla bir yaşam felsefesine dönüşen bu akım; sadeliğin ön planda olduğu daha az eşyanın ve düz renklerin dekorasyonda sıklıkla yer bulduğu bir hayat tarzını





## Minimalizmi, Alman mimar ve tasarımcı Ludwig Mies Van der Rohe'nin ünlü sözüyle özetlemek de mümkün "Az çoktur."

ifade ediyor. Evini anılarla ve birçok eşyayla doldurmaya çalışan biri için oldukça zor olan bu akım disiplin gerektiriyor. Hele ki tüketim çılgınlığının toplumun çoğu kesimini etkilemesi, alma isteğinin ihtiyacın önüne geçmesi ve bu gibi durumların zamanla istifçiliğe dönüşmesi artık yerini sadeliğe bırakıyor. Çünkü zamanla toplumda çok fazla eşyanın mutluluk getirmede ancak sadeliğin hem görsel hem de zihinsel manada kişiyi iyi hissettirdiği görüşü yaygınlaşmaya başladı. Diğer bir ifadeyle mutluluğun, kullanılmayan ve işlevsiz eşyalara sahip olmakla ilgisinin bulunmadığı anlaşılıyor. Bu da kişileri, sadeliğe yönlendiriyor. İnsanlar, artık estetiği sadelikte arıyor. Fazla eşyaya alışmış insanlar için bu dönüşüm ne kadar zor görünse de küçük dokunuşlarla da olsa ilk adımı atmak mümkün.

### İhtiyacımız Olmayan Eşyalardan Arının

Yaşam alanımız olan evlerimizdeki fazla eşyalardan kurtulmak, minimalizmin ilk basamağı olabilir. Öyle ki kullanılmayan eşyaların oluşturduğu karmaşıklıktan uzaklaşmak, sadeleşme adına önemli bir adım. Çünkü bu durum gerçekten ihtiyaç duyulan eşyaların daha ergonomik kullanılmasına imkân tanır. Ev dekorasyonunda amaç eşyaların işlevsel olmasıdır. Çok eşya; daha fazla bakım, temizlik, düzen ihtiyacını doğurur. Eşyalarda yalınlaşma ise hem maddiyat hem de zaman açısından tasarruf yapılmasını sağlar. Eşyaların önceliğini belirleyip kullanılmayanları atmak en doğrusu...

### Genellikle Beyaz Renk Tercih Edilmeli

Ev dekorasyonunda minimalist yaklaşım sergileyebilmek için doğru renk seçimi son derece önemli. Bu tarz dekorasyonlarda sadelik, temiz ve göz yormayan görünüm tercih edildiğinden genellikle beyaz seçilmelidir. Üstelik sadece bu renkle sınırlı kalmadan minimalizme yönelik dokunuşlar yapmak da mümkün. Örneğin; gri, bej ve kahverengi tonlarını seçerek de evler, renklendirilebilir. Keza bu renkler, kişinin kendisini huzurlu hissetmesini sağlar.

### Boşluklar, Mobilyaların Dengeli ve Uyumlu Durmasına Katkı Sunuyor

Evde bulunan tüm eşyalar özelinde kişinin kendisine "Buna gerçekten ihtiyacım var mı?" diye sorması minimalist dekorasyonun en önemli parçası... Minimalist çizgilerle evini dekore etmek isteyenler, kimi yerlerde boşluklar oluşturmaları. Söz konusu boşluklar, mobilyaların dengeli ve uyumlu bir şekilde durmasını sağlar.

Öte yandan kullanılan mobilyaların beyaz, siyah, gri, pastel veya toprak tonlarından olması göz yorulmasının da önüne geçer. Ahşap ya da metal malzemelerden yapılmış, çok dikkat çekici olmayan masa, sehpa ve aksesuarlarla hem sade hem de tarz sahibi bir stil oluşturulabilir. Mobilyaların niceliğinden ziyade ön planda bulundurulması gereken kısmı niteliği... Yani kullanışlı ve rahat olması daha önemli. Mobilyaların dışındaki aksesuarların seçiminde de sadelik ön planda olmalıdır. Ayrıca odanın farklı alanlarına konumlandırılacak renkli bitkiler de görsel anlamda estetik durabilir.

### Işık Parlak ve Sarı Olmamalı

Evimizin odalarının olduğundan daha geniş, ferah ve aydınlık görünmesini sağlayan en önemli unsur, odaya giren ışık miktarıdır. Ancak kimi evler konumu itibarıyla doğal ışıktan mahrum kalabiliyor. Böyle durumlarda minimal stile uygun aydınlatmalardan yararlanılabilir. Fakat ışığın çok fazla parlak ve sarı olmamasına dikkat edilmelidir. Aksi takdirde sarı ve parlak ışıkla doğal bir görünüm elde edilemez. Ayrıca odaya giren doğal güneş ışığından maksimum fayda sağlayabilmek adına eğer perde kullanılacaksa ışığı geçiren, ince ve üzerinde fazla desen bulundurmeyen perdeler tercih edilmelidir.

# MINİMALİZM HAKKINDA DOĞRU BİLİNE YANLIŞLAR

- Minimalizm, eşyaların tamamından arınmaya çalışmak değildir.
- Yaşamın sınırlandırılmasından ziyade daha az eşyadan verimli sonuçlar elde etmektir.
- Minimalizmin keskin çizgileri yoktur, herkes kendi tarzını oluşturmakta özgürdür.
- Minimalizm sadece eşyalarla ilgili de değildir, bir yaşam biçimidir.

PSİKOLOG/KURUMSAL DANIŞMAN ALİ ÖZSOYLU

# İŞ YAŞAMI VE SOSYAL HAYAT ARASINDA DENGE KURMAK MÜMKÜN MÜ?

**İnsanlar sosyal hayatta kendilerini besleyemiyorlarsa bir süre sonra iş yaşamlarında enerjileri ve motivasyonları düşmeye başlıyor, kendilerini tükenmiş hissediyorlar. Tam da bu hususta iş ve sosyal yaşam arasında denge kurmanın önemi gün yüzüne çıkıyor**

Günümüzün çok büyük bir kısmını işimizin başında geçiriyoruz. Ofiste ya da farklı bir yerden çalışıyor olmak, önemli değil. Mühim olan mental anlamda işte oluşumuz... Zaten hâlihazırda günümüzün önemli bir bölümünü harcadığımız iş hayatımızın, sosyal yaşamımızın önüne geçmesine izin verdiğimiz noktada psikolojik anlamda birtakım sorunlar da yaşamaya başlıyoruz. Böyle olunca da zihinlerde hemen şu soru beliriyor: "İş hayatımla, sosyal yaşa-

mım arasında nasıl denge kurabilirim." Bu sorunun yanıtını, işin uzmanı aracılığıyla aktarıyoruz.

## **Çoğu İnsan Kendini Tamamen İşine Kaptırmış Durumda**

Psikolog Ali Özsoylu, *Anahtar Dergisi* okurları için sosyal hayat ve iş yaşamındaki denge ile ilgili sorularımızı yanıtladı. Söz konu-





su dengeyi kurabilmenin kişinin hem duygusal hem de zihinsel sağlığıyla yakından ilgili olduğunu dikkat çeken Psikolog Ali Özsoylu, konuyu şu ifadelerle detaylandırıyor: “İş hayatı ve sosyal yaşam dengesi, günümüzün en önemli konularından biri hâline geldi. Bu uyumu yakalayabilmek insanın duygusal ve zihinsel sağlığıyla da yakından ilgili. Öyle ki araştırmalara baktığımızda bu dengeyi kurabilenlerin zihinsel anlamda daha sağlıklı, duygusal manada ise kendilerini daha iyi hisseden kişilerden olduğu görülüyor. Ancak denge sağlanamadığı durumda kişide çoğunlukla tükenmişlik ortaya çıkıyor. Bu da kişinin duygusal ve zihinsel olarak kendini yorgun hissettiği anlamına geliyor. Tükenmişlikse kişide bıkkınlığa ve bir şey yapmak istememeye yol açıyor. Özellikle günümüz iş dünyasında şunu gözlemliyoruz: Çoğu insan kendini tamamen işine kaptırmış durumda... Ama insanlar sosyal hayatta kendilerini besleyemiyorlarsa bir süre sonra enerjileri ve motivasyonları düşmeye başlıyor. Bu da bize iş ve sosyal hayat dengesinin önemini gösteriyor.”

#### Etkili Performans Göstermenin Altında Motivasyon Yatıyor

Kişinin işini sevmesiyle motivasyonu arasında doğrudan bağ olduğunu vurgulayan Psikolog Özsoylu, “İşini seven ve benimseyen kişiler, işlerinde etkili performans gösteriyor. Etkili performans

göstermenin altında da motivasyon yatıyor.” dedi. İşkolik kavramına da değinen Özsoylu, “İşkolikliği, kişinin durmadan işiyle haşır neşir olması diye açıklamak mümkün. Burada aşırılık söz konusu. İşkolikliğin temelinde birçok sebep yatabilir. Bunlara örnek olarak mükemmeliyetçilik, işin kişide bıraktığı tatmin duygusunun çok olması, bir hayale tutunmak ve kişinin yaşadığı sorunlardan kaçış yolu görmesini söyleyebilirim.” şeklinde konuştu.

#### İşkolik Olmak, Kişinin Psikolojik Sağlığı İçin Tehlikeli

İşkolikliğin kişinin psikolojik sağlığı için tehdit oluşturduğunun altını çizen Özsoylu, bu durumu şu sözleriyle açıklıyor: “İşkolik olarak nitelendirebileceğimiz kişi, sürekli ve sınırları aşan boyutta işiyle uğraşır. Böyle olunca da sosyal hayatı ve bu alanda kendini besleyen etkenleri kaçıır. İnsan sosyal bir canlı olduğu için sürekli çalışmak, kişide zamanla tükenmişliğe yol açıyor. Hâl böyle olunca işteki verimi de düşüyor, çünkü kişi duygusal ve zihinsel manada kendini yorgun hissediyor. Bu da motivasyonunu düşürüyor. Kişi sosyal hayatıyla ya da başka bir ifadeyle dile getirmek gerekirse ailesiyle, arkadaşlarıyla ve hobileriyle iş yaşamını dengelese duygusal ve zihinsel anlamda sağlıklı olur. Sosyal hayat kişiyi besler ve kişi zihinsel olarak yenilenir.”

#### İnsan robot değildir ve sürekli çalışmak kişiyi tüketir. En sağlıklı olan iş hayatı ve sosyal yaşam dengesini kurmaktır

## PSİKOLOG ÖZSOYLU'DAN TAVSİYELER

Çalışma hayatı içerisinde olan kişilerin iş ve sosyal hayat dengesinin önemini unutmamaları gerekiyor. Eğer yorgunlukları uzun sürüyor, enerjileri azalmaya başlıyorsa ilk akıllarına gelmesi gerekenler; dinlenmek ve sosyalleşme olmalıdır. Şunda anlaşmamız lazım: İnsan robot değildir ve sürekli çalışmak kişiyi tüketir. En sağlıklı olan iş hayatı ve sosyal yaşam dengesini kurmaktır.

Kişiler; iş hayatlarının yanı sıra düzenli olarak fiziksel egzersiz yapmalı, dengeli beslenmeli, meditasyona zaman ayırmalı, yeni hobiler edinmeli, aile ve arkadaşlarıyla geçirdikleri zamanı artırmalı, yeterince dinlenmeli ve kendilerine iyi gelen ama şu an yapmadıkları şeyleri yaşamalarına katmalı. Böylelikle kişiler tükenmişlik sendromu yaşamazlar ve enerjilerini koruyabilirler.



DALGALARLA GELEN HUZUR:

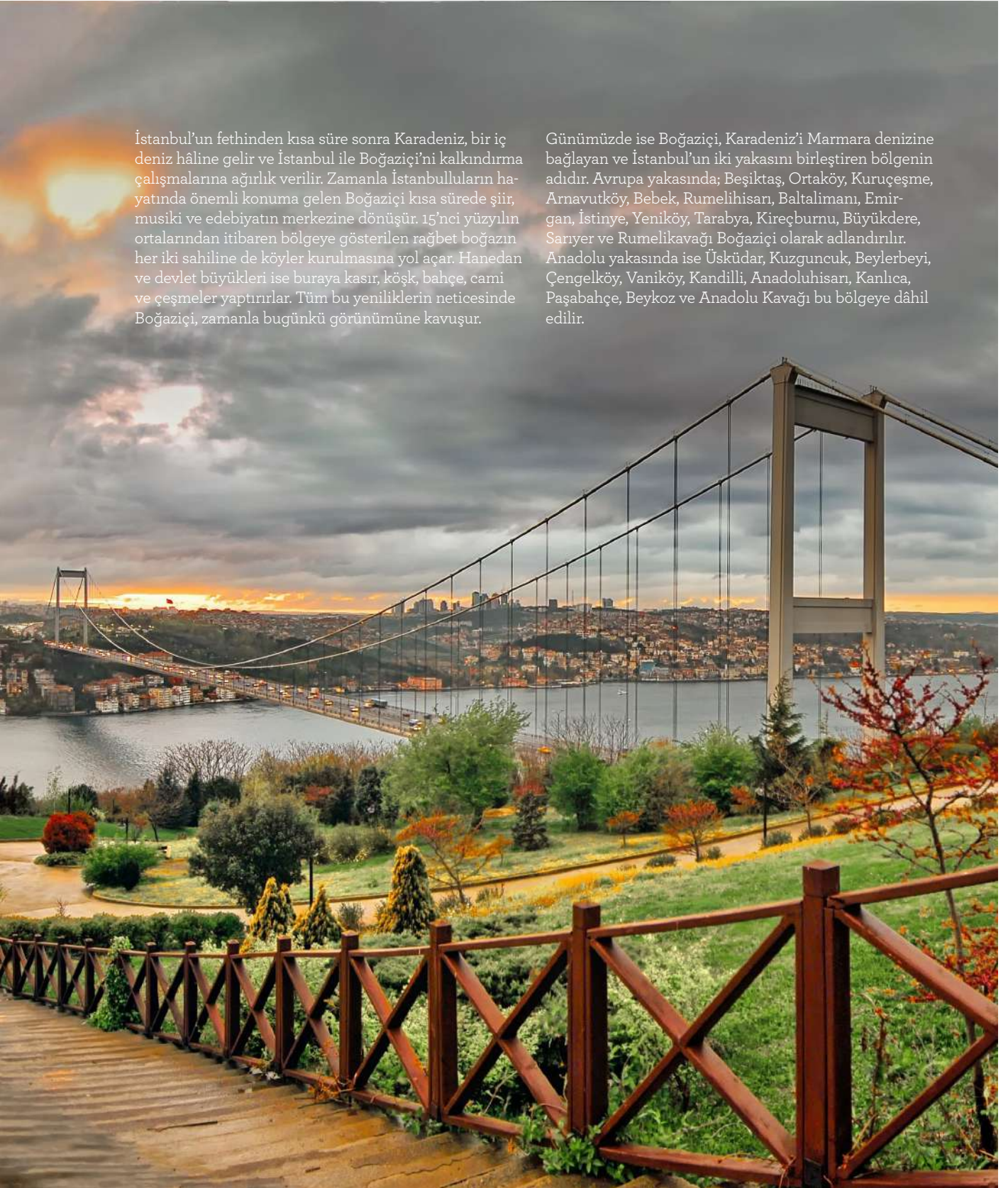
# *İstanbul Boğaziçi*

Yahya Kemal Beyatlı, "Sade bir semtini sevmek bile bir ömre değer." diyerek anlatır İstanbul'a olan hayranlığını... Boğaziçi'ni süsleyen semtler, bu hayranlığın adeta nişanesi...



İstanbul'un fethinden kısa süre sonra Karadeniz, bir iç deniz hâline gelir ve İstanbul ile Boğaziçi'ni kalkındırma çalışmalarna ağırlık verilir. Zamanla İstanbulluların hayatında önemli konuma gelen Boğaziçi kısa sürede şiir, musiki ve edebiyatın merkezine dönüşür. 15'nci yüzyılın ortalarından itibaren bölgeye gösterilen rağbet boğazın her iki sahiline de köyler kurulmasına yol açar. Hanedan ve devlet büyükleri ise buraya kasır, köşk, bahçe, cami ve çeşmeler yaptırır. Tüm bu yeniliklerin neticesinde Boğaziçi, zamanla bugünkü görünümüne kavuşur.

Günümüzde ise Boğaziçi, Karadeniz'i Marmara denizine bağlayan ve İstanbul'un iki yakasını birleştiren bölgenin adıdır. Avrupa yakasında; Beşiktaş, Ortaköy, Kuruçeşme, Arnavutköy, Bebek, Rumelihisarı, Baltalimanı, Emirgan, İstinye, Yeniköy, Tarabya, Kireçburnu, Büyükdere, Sarıyer ve Rumelikavağı Boğaziçi olarak adlandırılır. Anadolu yakasında ise Üsküdar, Kuzguncuk, Beylerbeyi, Çengelköy, Vaniköy, Kandilli, Anadoluhisarı, Kanlıca, Paşabahçe, Beykoz ve Anadolu Kavağı bu bölgeye dâhil edilir.



## Boğaziçi'nde Nereleri Görmeli?

Tarihi bu kadar köklü ve alanı böylesine geniş bir bölgeyi gezmeden İstanbul'u görmüş sayılmazsınız. Peki, Boğaziçi'ni gezerken nasıl bir rota çizmelsiniz? İşte semt semt Boğaziçi...

### Ortaköy

İstanbul'un en ikonik semtlerinden biri Ortaköy'dür. Ona bu şöhreti kazandıran etken ise 1856'da inşa edilen Büyük Mecidiye Camii'dir. Sahilin hemen yanında bulunan cami, tam arkasındaki 15 Temmuz Şehitler Köprüsü manzarası ile harika bir atmosfere imza atar. Kumpir başta olmak üzere birçok sokak lezzetinin ve el emeği ürünlerin adresi olan Ortaköy, yerli ve yabancı sayısız ziyaretçiyi ağırlar.



### Bebek

Bebek, tarihî yalıları ve deniz manzarası ile nostaljiyi huzurla birleştirir. Hâlihazırda Mısır Başkonsolosluğu olarak kullanılan ve 1902'de yapılan Valide Paşa Yalısı ise görenleri kendisine hayran bırakır. Semtin 1913 tarihli camisi ise anıtsal eserlerden bir diğeridir. Ünlü Bebek Parkı ve cadde üzerindeki birçok kafe ile restoran da bölgeye ayrı bir hava katar.



### Rumeli Hisarı

Adını İstanbul'un fethi için inşa ettirilen hisardan alan semt, İstanbul'un en eski yerleşim yerlerinden. Rumelihisarı'nın yanı başında bulunan ünlü şair Tevfik Fikret'in evi ise muhteşem güzelliktedir. Aynı bölgede yer alan Aşiyân Mezarlığı'nda Türk Edebiyatı'nın önemli isimlerinden; Yahya Kemal, Ahmet Hamdi Tanpınar, Orhan Veli ve Turgut Uyar'ın kabirleri bulunur.



### Emirgan

Emirgan Korusu'nu içinde barındıran semt, lale mevsiminde görsel bir şölen sunar. 47 hektarlık oldukça geniş bir alanı kaplayan koru; çeşit çeşit laleleri, yemyeşil doğası ve mimari örnekleri ile meşhurdur.

Semte gelindiğinde Atlı Köşk adıyla da bilinen Sakıp Sabancı Müzesi de ziyaret rotasına eklenmelidir.



**Bilhassa fotoğraf tutkunlarının uğrak yeri olan Kuzguncuk; kafeleri, lezzet durakları ve tarihî iskelesi ile dikkat çekmektedir.**

## Kuzguncuk

Asırlık ahşap evleri, cumbalı yapıları ve rengârenk binaları ile görenlerin bir daha gitmek istediği Kuzguncuk, son dönemlerin en popüler semtlerindedir. Bilhassa fotoğraf tutkunlarının uğrak yeri olan Kuzguncuk; kafeleri, lezzet durakları ve tarihî iskelesi ile dikkat çekmektedir.



## Çengelköy

Semtın sembolü sayılan asırlık çınar ağacı ve ağacın yanında konumlanan Çınaraltı Camii ile Çınaraltı Çay Bahçesi buranın en meşhur noktalarıdır. Semtte bulunan tarihî çeşme ve akla gelebilecek tüm lezzetleri sunan onlarca kafe ve restoran da Çengelköy'ün popülerliğini artırmıştır.



## Anadolu Hisarı

Anadoluhisarı, İstanbul'daki en eski Osmanlı eseri olan adını aldığı hisara ve Sultan Abdülmecid tarafından yaptırılan Küçüksu Kasrı'na ev sahipliği yapar. Semt, deniz ve gölü birleştiren huzurlu manzarası ve pek çok kafesi ile keyifli bir atmosfer sunar.



## Martılar Eşliğinde Boğaziçi

Boğaziçi semtlerini tek tek gezebileceğiniz gibi dilersezeniz hepsini bir solukta da görebilirsiniz. Bunun için boğaz turuna katılmanız yeterli. Şehir Hatları vapurları ile düzenlenen turlar, uzun ve kısa turlar şeklinde ikiye ayrılıyor. Uzun turlar, Eminönü İskelesi'nden başlıyor ve Beşiktaş, Üsküdar, Kanlıca, Sarıyer, Rumeli Kavağı, Anadolu Kavağı iskelelerine uğruyor. Son iskelede yaklaşık iki buçuk saatlik bir mola veren vapur aynı güzergâh üzerinden geri dönüyor. Uzun turlar yaklaşık altı saat sürüyor.

Kısa turlar ise Eminönü, Kabataş ve Beşiktaş İskelesi kalkışlı olmak üzere Ortaköy, İstinye, Çubuklu ve Üsküdar iskelelerine uğrayarak aynı rota üzerinden geri dönüyor. Bu turlar ortalama iki saat sürüyor. Boğaz turları ile ilgili ücret ve saat bilgilerine Şehir Hatları resmî sayfasından ulaşılabilir.



TALİP BAYRAM

# GASTRONOMİDE İSTANBUL, ANADOLU'NUN BİR NÜVESİDİR

**İstanbul mutfağı, beraberinde köklü bir tarihî mirası ve içinde kültürel çeşitliliği barındırıyor. Avrupa'yı Asya'ya bağlayan tek şehir unvanına sahip İstanbul, benzersiz tarihi ve görkemli şahsiyetiyle birlikte eşsiz yöresel tatlara da ev sahipliği yapıyor**

Binlerce yıllık tarihi geçmişe sahip olması nedeniyle çok sayıda yemek kültürüyle harmanlanmış olan İstanbul mutfağının dünya mutfakları arasında çok kıymetli bir yeri bulunuyor. İstanbul'un zengin yemek kültürü; Osmanlı'dan tevarüs ediyor, oradan da Roma İmparatorluğu'nun kadim lezzetlerine kadar uzanıyor. Prof. Dr. Artun Ünsal da *İstanbul'un Lezzet Tarihi* isimli eserinde "Yarımburgaz", "Fikirtepe" ve "Yenikapı" kazılarında ortaya çıkarılan buluntuların İstanbul mutfağının çok eski tarihlere kadar uzandığının bir ispatı olduğunu belirtiyor. Yazar, kitabında İstanbul'un çok daha iyi bilinen son 2 bin 700 yıllık geçmişine bakıldı-

ğında Antik Yunan dünyasının yaşam tarzı ve yemek kültürünün yanı sıra Roma, Bizans ve Osmanlı imparatorluklarının başkenti olduğu dönemlerin mutfak kültürlerinin izlerini de taşıdığına dikkat çekiyor.

## İstanbul'da Yöresel Lezzet Restoranları

Gastronomi anlamında İstanbul, Anadolu'nun bir nüvesidir. Neredeyse Türkiye'nin her yerinden yöresel lezzetlerin İstanbul'a taşınması ve burada mükemmel bir şekilde sunuluyor olması, şehri gastronomi açısından çok değerli kılıyor.





## Anadolu'da doğup İstanbul'a gelen oradan tüm Türkiye'ye ve hatta dünyaya yayılan Türk yöresel lezzetleri, ilgi odağı olmaya devam ediyor

Örnek verecek olursak Başakşehir Deposite AVM'de bulunan "Nokul Bafra Pide"de Samsun Bafra'ya ait pide, nokul ve dondurmanın Bafra'da yapılanları aratmayacak nitelikte sunuluyor olması, buraya göç etmiş Samsunlular ve lezzetseverler açısından çok kıymetli. Yine Küçükçekmece E-5 yan yol üzerinde bulunan "Emmim Develi Cıvıklısı"nda Kayseri Develi Cıvıklısı ve tahinli pideyi tadanlar, bu lezzetin aynı Develi'deki gibi ol-

duğunu söylüyor. Beykoz Kavacık'taki "Şehrizar Ocakbaşı"na gidenler de yöresel lezzetler için Şanlıurfa'ya gitmeye gerek olmadığı düşüncesinde...

### İstanbul'da Keyif Veren Bahçeli Leziz Mekânlar

İstanbul'da, lezzet vadederken aynı zamanda keyifli ortamları bulunan kaliteli mekânlar da var. Bu restoranlar, her ne kadar muhteşem mimarilere ve harika konseptlere sahip olsalar da buram buram lezzet kokan yemekleriyle yine ön plana çıkıyor. Yöresel kahvaltısının yanında dünya mutfağının önemli lezzetlerini menüsünde bulunduran Beylikdüzü'ndeki Phuket Garden, lezzetin ve konforun bir arada sunulduğu nadir mekânlardan. Yine Hadımköy TEM gişelerinin çok yakınında Gaziantep kebab ve baklavalarının şık bir ortamda sunulduğu lezzet mekânlarından biri "Seyidoğlu Sultanbacı". Birkaç tane daha örnek vermek gerekirse: Bahçelievler'de odun ateşinde döneri ve özellikle lezzetli kuzu ciğeri ile fark oluşturan, harika tasarımlı salonuyla "Ciğer-i Ala". Küçükçekmece ve Florya kavşağında onlarca dönüm arazi üzerine kurulu Revan Garden. Ataşehir'de bahçeli bir mekânda hizmet veren Dedecan Restoran. Kadim bir lezzet hikâyeleri olan Develi, Kaşibeyaz Beyti ve Hak Evrensel gibi restoranlar...

### İstanbul'da Anadolu'yu Temsil Eden Restoranlar

İstanbul'un birçok noktasında, Anadolu'nun özlenen lezzetlerini keşfedebileceğiniz ve unutulmaz tatları bulabileceğiniz çok sayıda mekân bulunuyor. Birbirinden leziz olan bu yerel lezzetler, bir anlamda kültürel mirasımızın da uzantısı. İstanbullu; Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu yemeklerini nasıl beğeniyorsa, Ege mutfağını da yöresel Karadeniz yemeklerini de en lezzetli ve sağlıklı hâliyle çok seviyor ve tercih ediyor. İç Anadolu Bölgesi'nin Konya mutfağını, dünyanın dört bir tarafından gelen turistlere fırın kebabı ve etli ekmeğiyle sevdiren Güvence Konyalı Sirkeci'de yer alıyor. Ayrıca Akdeniz Bölgesi'nden Adana lezzetlerini Kadıköy Acıbadem'de Adana Lezzet Sokağı'nda, Karadeniz Bölgesi'nden Sinop tatlarını İçerenköy'de Sinop Sofrası Halime Şahin'de, Güneydoğu Anadolu'dan Diyarbakır lezzetlerini Fatih'te Kebabçı Murat'ta deneyimlemek mümkün. Tüm bu restoranlar, İstanbul'da bölgelerinin mutfağını en iyi şekilde temsil edenler arasında yer alıyor.



Şansıma ilk çekilişte talihli ben çıktım.  
Böyle bir sistem kurduğu için Fuzul'e teşekkür ediyorum.  
Biz faydalandık, herkesin de faydalanmasını isterim.

**ERTAN BÖKE**

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

**ENVER HARMANCI**

Canlı yayında eşimin ismi okununca inanamadım, çok duygulandım. Fuzul'ün sistemine kaydoldum ilk üç ayda kura bize çıktı, şu anda da evde oturuyoruz. Benim 10-15 yıl çalışsam o evi alma şansım yoktu. Fuzul'le birlikte hayalim gerçek oldu.

**MURAT KUTLU**

Fuzul'e ilk gittiğimde kendimi aile ortamında hissettim, benimle yakından ilgilendiler. Açıkçası hem ödeme noktasında beni zorlamayışı hem de faizsiz olması bana cazip geldi. İnsanın kendi arabası gibi yok. Böyle bir imkân sağladıkları için Fuzul'e teşekkür ediyorum. Ben Fuzul'ü herkese önermeye devam edeceğim.

**MUSTAFA DİKMEN**

Bir arkadaşımın tavsiyesi ile Fuzul'le yolum keşişti. Hoşuma giden bir sistem olduğu için dâhil olmak istedim. Hem faiz yok hem de ödemeler sabit hem de sizinle ilgileniyorlar. Güleryüz her zaman kazanır.

**ÖZCAN ÖZKAN**

Evin bize çıktığını öğrendiğimizde duygulandım. O, çok mutlu bir andı. Herkese tavsiye ediyorum. Bence bir an önce Fuzul sistemine dâhil olmalılar.

**NİMET YÜCEL**

Fuzul'le bir lira bile faiz ödemedem ev sahibi oluyorsunuz. Arkadaşım sayesinde Fuzul'le tanıştım ve iyi ki tanışmışım. Eğer Fuzul olmasaydı, belki bugün ilk evimi alamayacaktım.

**RECİYE KAYA**

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

**RÜMEYSA SAYGILI**

İlk çekilişimde bana nasip oldu. Ev çıkmasının ardından hem teslimat konusunda hem de müşteri yaklaşımı açısından Fuzul'den destek gördüm. Akabinde araç için de sisteme girdim. O da dördüncü ayda çıktı. Ben bu sahip olduklarımı Fuzul'e borçluyum.

**SÜLEYMAN BAYRAM**

Fuzul'ün reklamlarını ben daha önce farklı platformlarda görmüştüm; ama bizzat görüşme imkânım olmamıştı. Faizsiz olması nedeniyle tercih ettik, pişman da olmadık. Çok kısa bir sürede ev sahibi olmanın mutluluğunu yaşadık. 45 gün demişlerdi, ancak ben 34 gün sonra tapumu aldım. Fuzul ailesine böyle bir sistem kurdukları için teşekkür ediyorum.

**SEYİT AHMET GÜMÜŞ**

Önce araca yazıldım, arkasından da eve... Teslimat sürecinde hiçbir şekilde herhangi bir sorun yaşamadım. Kardeşim de yazıldı, biz artık ailecek Fuzul'deyiz.

**ABİDİN YARMAÇI**

İlk olarak Fuzul'ün faizsiz olması, bizi cezbedti. İkinci olarak da ödeme koşulları, bütçemize uygundu. Hiç zorlanmadan ödemelerimizi yaptık. Şu an evimizde oturuyoruz.

**MEVLÜT AKAY**

## 2022 has been a very successful year for the future of the sector

As Fuzul, we will continue to be the driving force in the sector in 2023 with our extensive network of branches covering Türkiye, digital solutions, strong human resources and sustainable financial strength.

## Our Industry has a Total Demand worth over 50 Billion

We had an interview with Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, who was elected as the Chairman of the Sector Board of Savings Financing Companies at FKB, with a focus on the sector.

## Fuzul joined the Konya Days Event Held in Istanbul

Fuzul Savings Financing attended the Konya Days Event organized by Konya Metropolitan Municipality in Istanbul.

## Nevita Increased its Sales by 300% during the First Two Quarters

Nevita, the leading name in real estate sales to foreigners, closed the Second Quarter with a record as predicted by Faruk Akbal, Chairman of the Board of Directors.

## Eyüp Akbal, Chairman of the Sector Board of Savings and Financing Companies, will be the Voice of the Sector

Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Directors of Fuzul Savings Financing Inc., who was also voted Chairman of the Sector Board of the Financial Institutions Association of Financial Institutions will be the voice of the FKB with his new task in the sector.

## Rubikpara Gets Licensed by CBRT

Rubikpara became one of the 16 institutions that offer electronic money and payment services with the approval of the CBRT.

## Property Owners Can Increase Rental Incomes up to 90 Percent with Newinn

Property owners can increase their rental income by up to 90 percent with the revenue sharing model of Newinn, which was established to solve the recently increasing accommodation needs.

## The task of Secretary General of the Union of Non-Governmental Organizations of the Islamic World was entrusted to Eyüp Akbal

The Union of Non-Governmental Organizations of the Islamic World (IDSB) held its 9th Ordinary General Assembly Meeting. Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Fuzul Savings Financing AŞ, was voted Secretary General of IDSB at the General Assembly.

## What is going on in the Metaverse Universe?

Individual and corporate investments in Metaverse technology, which aims to connect users to the digital world, are increasing daily.

## Quality Service is Possible with Professional Structuring and Competent Employees

Customer Communication Centers, an indispensable area for all sectors, continue to become more and more important every day.

## Two new products from Fuzul: Motorcycle and Caravan Packages

Offering solutions to those who want to own a housing, an automobile and workplace with its 30 years of experience in the sector and strong financial structure, Fuzul Savings Financing Inc. now offers a Motorcycle Package and Caravan Package for those who want to be motorcycle and caravan owners.

## Fuzul underlined the solidarity economy with a brick

Fuzul emphasized the solidarity economy, which is at the core of its system, with a metaphorical brick in its newly released commercial. The commercial portrays dozens of families coming together to become homeowners.

## 3 More Branches established by Fuzul Savings Financing

Fuzul Savings Financing, which has provided financing for the housing and vehicle needs of hundreds of thousands of people since its establishment has opened branches in Yalova, Nevşehir and Giresun, bringing the number of provinces where it delivers service to 60.

## Strong Family Ties Bring Happiness and Success

The foundations of a strong and stable society are laid in a happy and peaceful family environment.

## Cyber Attacks have Increased with the Spread of Information Systems

Business life is rapidly evolving into digitalization with the development of technology. Companies become the target of cyber attackers with the digital integration of business processes.

## Olimpa AVM, Başakşehir's People Oriented Meeting Point

In our interview with Bayram Ayyıldız, General Manager of Olimpa AVM, we discussed a number of issues from Olimpa AVM's attitude during the pandemic process to its human-oriented operating principle.

## Free Cloud System "Memory"

You should include a variety of foods on your table and have an adequate and balanced diet to strengthen your memory, increase focus and concentration skills, and to prevent forgetfulness.

## Teamwork makes the homeowner dream come true

In the interview we held with Serdar Erener, the Trademark Advertising Designer & Driver of Alametifarika, we talked about Fuzul's brick concept commercial.

## Fuzul will ensure foreign currency inflow into Türkiye with the Memleketim Package.

Fuzul's Memleketim Campaign will be a new source for foreign currency inflow into Türkiye.

## TCIP and Housing Insurance Together is Safer

Home insurance, on the other hand, financially secures both the damages caused by natural disasters as well as damages caused by unforeseen events such as theft and fire.

## Barbaros 48 is the Largest Project of Fuzul Yapı in terms of Quality and Turnover

We talked to Fuzul Yapı Board Member Zeki Akbal about Fuzul Yapı's Barbaros 48 project in Beşiktaş Balmumcu.

## Establishing a Family Atmosphere in the Workplace Requires Effort

A "family atmosphere" welcomes you from the first moment you step into Fuzul Holding. Although there are companies that motto "we are a family", Fuzul impresses with how well all the employees feel this.

## The Secret of Success: Communication

If someone has achieved what you want to achieve before you, buy them a coffee and your path will undoubtedly be shorter!

## Is It Possible to Balance Business Life and Social Life?

When the social lives of people is less than satisfactory, their energy and motivation in their business life starts to decrease after a while and they start to feel exhausted. This is where the importance of balancing work and social life comes to the fore.

## Children addicted to technology lose their Perception of Reality

Technology brings threats such as social media addiction and game addiction. Sometimes children can be exposed to cyber bullying.

## Nowadays People are looking for Aesthetics in Simplicity

The simplification of goods saves time and money. It is best to prioritize items and discard unused ones...

## Fuzul Redefines the Core of the Savings Financing System as Solidarity Economy

Offering interest-free financial solutions to those who want to become a home, vehicle and roofed workplace owner with its 30 years of experience in the sector and its strong financial structure, Fuzul redefines the savings financing system as Solidarity Economy.

## Peace comes with Waves: Istanbul Bosphorus

Yahya Kemal Beyatlı manifests his admiration for Istanbul with the words, "Just loving a plain neighborhood is worth a lifetime." In fact, the neighborhoods that adorn the Bosphorus are a sign of this admiration...

## Istanbul is a Core of Anatolia in Gastronomy

Istanbul cuisine has an inveterate historical heritage and cultural diversity. Istanbul, the only city that connects Europe to Asia, also hosts unique local flavors with its unique history and magnificent character.

# FUZUL TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDA!



Tüm şubelerimizin bilgilerine ulaşmak için  
QR kodu okutun.

# KONAKLAMAMANIN EN YENİ YOLU NEWINN

Türkiye'deki "*Serviced Apartments*" konseptinin öncüsü Newinn;  
İstanbul, Antalya ve Sakarya'da toplam 400'den fazla lüks ve mobilyalı  
*residence dairesiyle*, yeni nesil bir konaklama deneyimi için hizmetinizde!



**NEW**  
**INN**  
SERVICED APARTMENTS

[www.newinn.com](http://www.newinn.com)

# ŞEHRİN YENİ MERKEZİ

## AVRASYA KONUTLARI 2

Başakşehir Çam ve Sakura Şehir Hastanesi'nin ve metronun yanı başındaki benzersiz konumuyla, yatırım imkanlarıyla ve sosyal olanaklarıyla **Avrasya Konutları 2**, şehrin yeni merkezi.

