

# ANAHTAR

NO 25

FUZUL HOLDİNG'İN ÜCRETSİZ YAYINIDIR.

MART-NİSAN 2024



## FUZUL'ÜN YENİ REKLAM YÜZLERİ, MURAT YILDIRIM VE İMAN ELBANİ OLDU

AKBAL: "EN UYGUN MALİYETLE  
FİNANSMAN SAĞLIYORUZ"

NEW INN OTELCİLİĞE  
GÜÇLÜ BİR GİRİŞ YAPIYOR



**fuzul**

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

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



- 14 2024'te Pazar Payımızı Artırmaya Odaklandık
- 16 Sigortacılık Faaliyeti Yapan Tüm Şirketlerin Acentesi Olacağız
- 20 "Ödemenin Akıl Küpü" Rubikpara, İlk 5'e Girmeyi Hedefliyor
- 23 Yeni Nesil Konaklama Sektörünün Lideri New Inn, Otelciliğe Güçlü Bir Giriş Yapıyor
- 24 Yusuf Akbal, "London PropTech Show"da Konuştu
- 26 Dile Kolay, Fuzul'de Tam 28 Sene
- 28 Fuzul'de Terfi Kutlaması Gerçekleştirildi
- 31 İDSB 37'inci Konsey Toplantısı, İstanbul'da Gerçekleştirildi
- 32 Fikir ve Lego
- 36 Fuzul'ün Çalışanlara Bakışı, İnsana Değer ve Yatırım Odaklı
- 38 Nevita, Operasyonel Yapısını 2024'te daha da Güçlendirecek
- 48 Cari Açığa Çözüm: Girişimciliğin Geliştirilmesinde Saklı
- 50 Kadınlar, Gelecekte İş Dünyasında Daha Çok Var Olacak
- 52 Markanın İtibarı Kadar, Reklam Mecrasının İtibarı da Önemli
- 54 Müşteri Memnuniyeti Bizim İçin Çok Önemli
- 55 Biz Olmayı Başardığınızda Büyüyorsunuz
- 56 Tasarruf Sahipleri ile Aramızda Güçlü Bir Bağ Var
- 57 Kişi Yaptığı İş Sevdğinde Başarıya Ulaşmak da Kaçınılmaz Oluyor
- 58 Tarihe Adını Şehitler Alayı Olarak Yazdıran 57. Alay
- 62 Kızım, Derin...
- 64 Fotoğraf Sanatçısı ve Avcı: Bir Karşılaştırma Denemesi
- 68 Yemek: Kültürümüzün Ayrılmaz Bir Parçası
- 72 Kültürümüzdeki Ramazan Coşkusunun En'leri
- 74 "Nerede O Eski Ramazanlar!" Dedirten Osmanlı Gelenekleri
- 76 Ramazanı Hakkıyla Yaşamak
- 78 Dengeli Beslenme, Ramazanda Çok daha Önemli



10

En Uygun Maliyetle Finansman Sağlıyoruz

42

Sivil Toplumda Odaklanma



# 44

**Şirket Yönetiminde Yükselen  
Değer: Jeostratejik Akıl**



# 46

**Türkiye'de Katılım  
Sigortacılığı Gelecek  
Vadediyor**

# 60

**Parkinson, 20'li Yaşlardaki  
Kişilerde de Görülebiliyor**





İmtiyaz Sahibi

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı

**Eyüp Akbal**

Yayın Koordinatörü

**Burak Salman**

Genel Yayın Yönetmeni

**Merve Ay**

Yayın Koordinasyon

**Cansu Kekeç Saatçioğlu**

**Kübra Akbal Kuru**

**Eylem Bildir**

**Emir Adıgüzel**

**Elif Ece Evren**

Dağıtım Koordinasyon

**Doğanay Akyel**

**Osman Can Polat**

Grafik Tasarım

**wave.**  
Turkey

İletişim

**Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürlük**

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

444 63 13

Baskı

**Matsis Baskı Çözümleri**

Tevfikbey Mahallesi Dr. Ali Demir Cad. No: 51

Sefaköy - İstanbul

Tel: 0212 624 21 11 - matsisprint.com



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

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

## Yeni Reklam Yüzlerimizin Yer Aldığı İlk Reklam Filmimizi Yayınladık

Değerli okurlarımız,

Yazıma, mübarek ramazan ayının sizlere hayır ve bereket getirmesi temennisiyle başlamak isterim. 2024'ün ilk üç ayını geride bırakırken her zaman olduğu gibi faaliyet gösterdiğimiz tüm sektörlerde çalışmalarımızı, en iyi şekilde gerçekleştirmeyi sürdürüyoruz.

Dergimizin hazırlık süreci devam ederken Fuzul tarafında bir dizi gelişmeler yaşadık. Yeni reklam yüzlerimiz, Murat Yıldırım ve eşi İman Elbani oldu. Bu yılki ilk reklam filmimizde tasarruf finansman sektörü ile bankaların farkını konu edindik. Reklam filmimizin yansımaları ve başarısı da bizleri ziyadesiyle mutlu etti. Fuzul bünyesinde terfi alan 58 çalışma arkadaşımız için düzenlediğimiz törende Murat Yıldırım'ı da ağırladık. Tarsus'ta, Siirt'te, Ankara Cebeci'de ve Ankara Pursat'ta olmak üzere dört yeni şube açılışı gerçekleştirdik. Böylelikle şube sayımız 114'e ulaştı. Şubelerimizin yıl sonunda 125 olmasını hedefliyoruz. Hâl böyle olunca daha fazla lokasyonda, daha çok kişinin ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olabilmesine finansman sağlayabileceğiz. Tasarrufu teşvik ederek ülke ekonomisine katkı sunarken diğer yandan istihdama desteğimizi de sürdürmüş olacağız.

Ayrıca bu süreçte Fuzul GYO imzası taşıyan, işletmeciliğini de NEW INN'in üstlendiği NEW INN Hotel Old Town faaliyete geçti. Diğer yandan "Ödemenin Akıl Küpü" mottosuyla elektronik para ve ödeme hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren şirketimiz Rubikpara'nın basın lansmanını gerçekleştirdik.

Yazıma son vermeden hemen önce mübarek ramazan ayının maneviyyatının birlik ve beraberliğimizi güçlendirmesini, bereketinin de işlerimizdeki başarıya yansımaları diliyorum. Tuttuğumuz oruçların, yaptığımız hayırların ve ibadetlerimizin kabul olmasını yüce Allah'tan niyaz ediyor, sağlıklı, huzurlu ve bereketli geçen bir ramazanın ardından bayrama ulaşmayı temenni ediyorum. Nice ramazanlarda tekrar bir araya gelmek dileğiyle...

Sizleri saygı ve sevgiyle selamlıyorum.

## We have Released Our First Commercial Film Featuring Our New Advertising Faces

Dear Readers

I would like to start my article by wishing that the blessed month of Ramadan brings you goodness and blessings. As we leave behind the first three months of 2024, we continue to carry out our work in the best way in all the sectors in which we operate, as always.

We have experienced a series of developments on the Fuzul side during the preparation process of our magazine. Murat Yıldırım and his wife İman Elbani became our new advertising faces. We focused on the difference between the savings finance sector and banks in our first commercial this year. The reflections and success of our commercial made us extremely happy. We hosted Murat Yıldırım at a ceremony we organized for 58 of our colleagues who were promoted within Fuzul. We opened two new branches in Tarsus and Siirt. Thus, the number of our branches is now 114. We aim to have 125 branches by the end of the year. As such, we will be able to provide financing for more people to own property, vehicles and roofed workplaces in more locations. We will contribute to the national economy by incentivizing savings while we continue to support employment.

In addition, NEW INN Hotel OldTown, which is owned by Fuzul REIT and operated by NEW INN, started its operations during this period. On the other hand, we held the press launch of Rubikpara, our company operating in the electronic money and payment services sector with the motto "The Smart way to Pay".

Before concluding my remarks, I wish that the spirituality of the blessed month of Ramadan will strengthen our unity and solidarity, and that its blessings will be reflected in the success of our businesses. I ask Almighty Allah to accept the fasts we keep, the charities and worships we carry out, and I wish to welcome Eid after a healthy, peaceful and prosperous Ramadan. I hope to get together again for many more Ramadans...

I greet you with respect and affection.



444 63 13

fuzulev.com

fuzul

# EV DE ALDIRIR, OTO DA.

12.500 TL  
TAKSİTLE  
EV  
SAHİBİ OLUN!

5.000 TL  
TAKSİTLE  
ARAÇ  
SAHİBİ OLUN!

# Başarılı Reklam Kampanyamızın Gururunu Yaşıyoruz

*Anahtar dergimizin kıymetli okurları,*

Bir ramazan ayına daha kavuşmanın mutluluğuyla her birinize hayırlı ramazanlar diliyorum. 25'inci sayımızın hazırlık aşamasında Fuzul Holding cephesinde bir dizi yenilikler gerçekleşti. Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, yeni reklam yüzleri Murat Yıldırım ve İman Elbani'nin rol aldığı reklam filmini yayınladı. Fuzul ailesi olarak başarılı bir kampanya sürecini aramızda bırakmanın memnuniyetini ve gururunu yaşıyoruz. Bu yıl iki reklam filmimizle yine sizlerin huzurunuzda olacağımız bilgisini de şimdiden paylaşmak isterim.

Diğer yandan "Ödemenin Akıl Küpü" mottosuyla elektronik para ve ödeme hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren şirketimiz Rubikpara'nın basın lansmanı gerçekleştirildi. Ayrıca neredeyse çeyrek asrı aşkın bir süredir binlerce konut ve ticari ünite inşa eden şirketimiz Fuzul GYO'nun imzasını taşıyan NEW INN Hotel Old Town faaliyete başladı. Otelin işletmeciliğini ise yine bir Fuzul Holding şirketi olan yeni nesil konaklama sektörünün lider ismi NEW INN üstlendi.

Peki, bu sayımızın içeriğinde neler var? Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal'la gerçekleştirdiğimiz ve tasarruf finansman sektörüne yönelik yönetmelik değişikliğine odaklandığımız bir röportaj gerçekleştirdik. Diğer röportaj konuğumuz ise HDI Sigorta Genel Müdürü Necmettin Gündoğdu oldu. Kendisiyle katılım sigortacılığının Türkiye'deki konumundan bu alandaki doğru bilinen yanlışlara, HDI Katılım Sigorta'nın öne çıkan özelliklerinden 2024 hedeflerine kadar bir dizi konu hakkında konuştuk. Kendisine bizlere ayırdığı vakit için çok teşekkür ederim.

Kıymetli yazılarıyla dergimize katkı sunan Cumhurbaşkanlığı Sosyal Politikalar Kurulu Üyesi Dr. İbrahim Altan'a, Paris Bosphorus Enstitüsü Başkanı Bahadır Kaleağası'na, Akva Sigorta Genel Müdürü Ümit Bozkurt'a, Fuzul Pazarlama ve Marka İletişim Müdürü Burak Salman'a, Fuzul İnsan Kaynakları Müdürü Mehmet Battal'a, Sedat Avşar'a, Prof. Dr. Fatma Ayanoğlu'na, İsmail Tezcan'a, Mustafa Emir Tavşanlı'ya, Kubilay Karşlı'ya, Talip Bayram'a ve diğer tüm yazarlarımıza tek tek teşekkür etmek isterim. Her birinizin emeklerine sağlık, dergimize renk kattınız.

Bu sayımız, birbirinden farklı alanlardaki konulara ev sahipliği yaptı. Öyle ki bir yandan sivil toplum yapılarını konu edinirken diğer yandan jeostratejik akılla ilgili bir içeriğe yer verdik. Katılım sigortacılığından girişimciliğe, marka itibarı ve reklamcılıktan parkinson hastalığına, yemek kültüründen ramazan ayının dinamiklerine kadar pek çok farklı içeriği sizlerin istifadesine sunduk. Biz dergimizi hazırlarken keyif aldık, umarım sizler de keyifle okursunuz.

Her birinize hayırlı ramazanlar ve hayırlı bayramlar diliyorum.

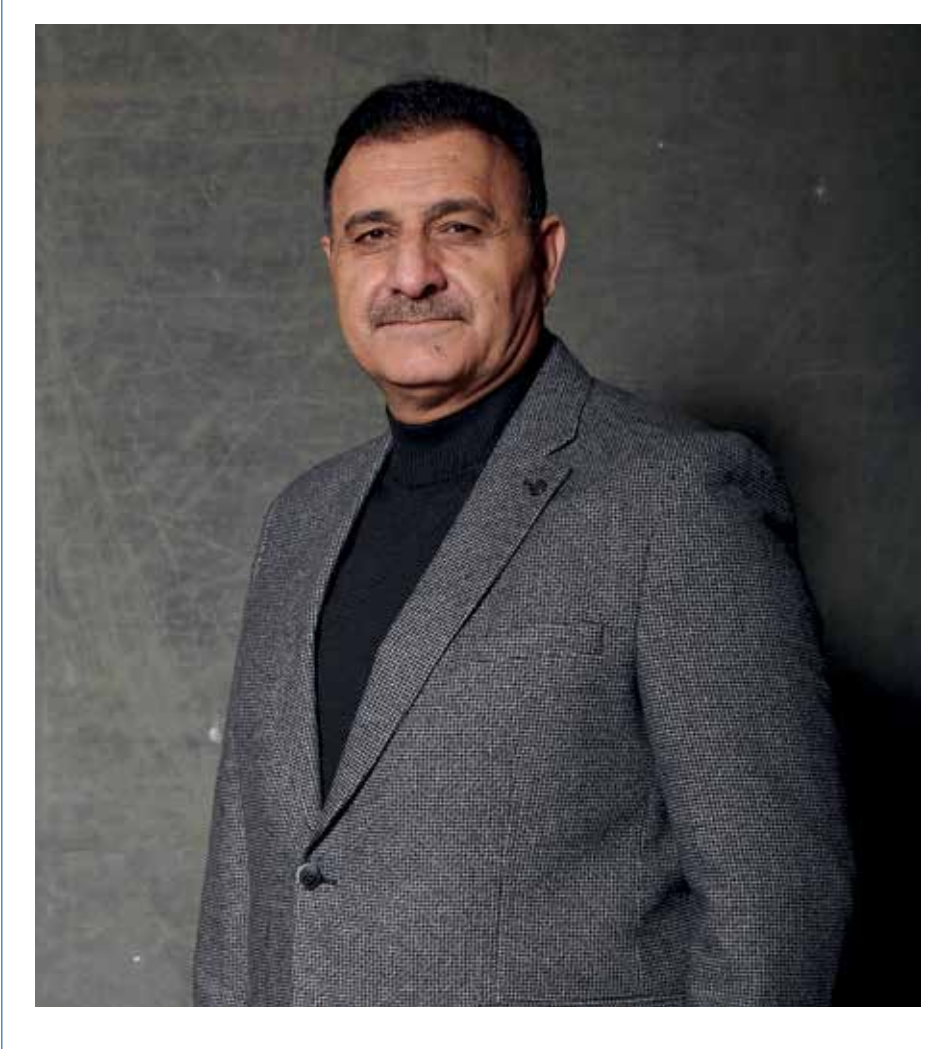
Bir sonraki sayımızda buluşmak üzere...

**Merve AY**

# TASARRUF FİNANSMAN SEKTÖRÜ: EN UYGUN MALİYETLE FİNANSMAN SAĞLIYORUZ

Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili Eyüp Akbal'dan, geçen yılın aralık ayında tasarruf finansman sektörüne yönelik gerçekleştirilen yönetmelik değişikliğine dair düşüncelerini dinledik

Röportaj: **Merve AY**



Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili **Eyüp AKBAL**

**F**uzul Finansal Kurumlar Birliği Başkan Vekili Eyüp Akbal ile 29 Aralık 2023 tarihinde *Resmî Gazete*'de yayımlanarak yürürlüğe giren *Tasarruf Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik*'te yapılan değişikliği merkeze aldığımız bir röportaj gerçekleştirdik. Eyüp Akbal, bahsi geçen değişikliği tasarruf finansman sektörünün sürdürülebilir büyümesi noktasında önemli bir adım olarak nitelendirdi.

**Tasarruf finansman sektörü olarak Finansal Kurumlar Birliği'ne dâhil olmanızın akabinde bir dizi görüşme gerçekleştirerek kanun yapımcılardan çeşitli taleplerde bulunmuştunuz. Bu yönetmelik değişikliği ile taleplerinizin karşılandığını söylemek mümkün mü?**

Tasarruf finansman sektörü olarak kanuna tabi olduğumuz 2022 yılında Finansal Kurumlar Birliği bünyesine dâhlimizin hemen akabinde bu alanda faaliyet gösteren altı şirketimizle birlikte bu çatı altında gerçekleştirdiğimiz çalışmalar neticesinde hazırladığımız önerileri yetkili mercilerle paylaştık. Sektörümüzün daha iyi bir noktaya gelmesi için atılması gereken adımlar ve iyileştirmeler ile ilgili, çok daha fazla kişinin en uygun maliyetli finans modeli ile ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmasına kolaylık sağlayabilmek adına pek çok görüşme gerçekleştirdik. Yapmış olduğumuz çalışmaların ve görüşmelerin dönüşlerini 2023 yılının Aralık ayında yayımlanan yönetmelik değişikliğinde gördük. Daha fazla kişinin tasarruf finansman sektörünün en uygun

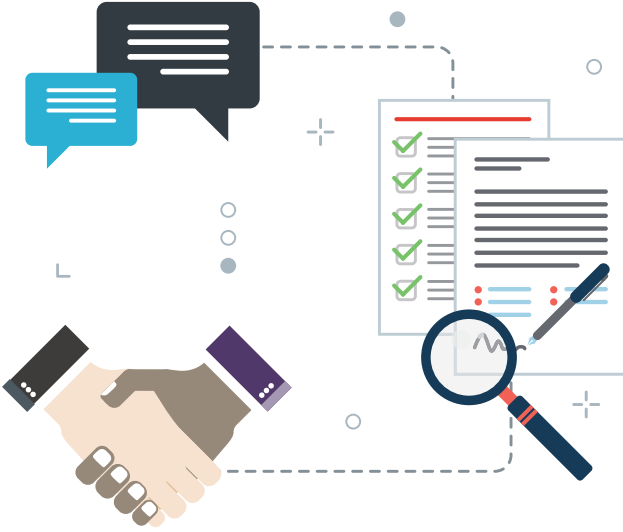
## **Gerçekleşen yönetmelik değişikliğinin önümüzdeki dönem tasarruf finansman sektörünün sürdürülebilir büyümesinde önemli bir dönüm noktası olacağı kanaatindeyiz**

maliyetli finans modelinden faydalanmasını sağlayabilmek adına sunduğumuz önerilerimizin önemli bir kısmının hayata geçirildiğini görmek bizi ziyadesiyle memnun etti.

**Yönetmelik değişikliğinin sektörünüze nasıl yansıtacağını düşünüyorsunuz? Örneğin; bu değişikliğin sektörün büyümesine katkıda bulunacağını söyleyebilir miyiz?**

Tasarruf finansman sektörünün bugün 420'ye yakın şube, 4 bin 500'e yakın çalışan ve 400 bine yaklaşan müşteri sayısı bulunuyor. Aralık 2022 itibarıyla 14,3 milyar TL aktif büyüklüğü olan sektörün Aralık 2023'te aktif büyüklüğü 29 milyara ulaşmış durumda. Yine aynı dönemde toplam sözleşme tutarı 162 milyar TL oldu. Bu süreçte sektörümüzün öz kaynakları da iki katından fazla arttı. Gerçekleşen yönetmelik değişikliğinin de önümüzdeki dönem tasarruf finansman sektörünün sürdürülebilir büyümesinde önemli bir dönüm noktası olacağı kanaatindeyiz. Yapılan değişiklikler ile birlikte sektörümüzde faaliyet gösteren altı şirketin hızlı bir büyüme sürecine gireceğini öngörüyoruz. Diğer yandan yönetmelik değişikliği





## Önümüzdeki dönemde ürün çeşitliliğin artırılması ve kâr dağıtımı konularında beklediğimiz gelişmeler yaşandığı takdirde sektörümüze yeni oyuncuların dâhil olabileceğini düşünüyorum. Bu da tasarruf finansman sektörünün sürdürülebilirliğine katkı sağlayacaktır

ile hareket alanı genişleyen sektörümüzde müşteri sayısında artış olacağı gibi, bununla birlikte yüz binlerce kişinin faiz ve kredi maliyetine katlanmadan kendi ödeme gücüne göre taksit tutarını belirlediği bir ödeme planıyla ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmasının önü de açılmış oldu. Ayrıca yönetmelik değişikliği ile birlikte tasarruf finansman sektörünün bilinirliğinin artması adına daha çok çalışma gerçekleştiriyor olacağız. Böylelikle uygun maliyetli finans modelimiz sayesinde sadece sektörümüze değil, tasarruf oranlarının artmasına sunduğumuz katkı ile Türkiye'nin ekonomik gelişimine de destek sağlayacağız. Başka bir ifadeyle tasarruf sahiplerinin birikimlerinin artması, istihdam oranlarının yükselmesi ve yastık altı birikimlerin ülke ekonomisine kazandırılması konusunda da önemli bir rol oynayacak.

**Tasarruf finansman sektörü olarak sıklıkla talep ettiğiniz sözleşme tavan tutarlarında değişiklik ile ilgili bir aksiyon alındığı görülüyor. Bunu nasıl okumak gerektiği kanaatindediniz?**

Bugünkü ekonomik konjonktürde enflasyonist ortamı göz önünde bulundurduğumuzda tasarrufun öneminin bir kez daha gün yüzüne çıktığını görüyoruz. Faaliyet gösterdiğimiz tasarruf finansman sektörü aslında tam da bu duruma çözüm üreten bir konumda bulunuyor.

Sözleşme tavan tutarındaki artışın, konut için 7,2 milyon TL'ye ve araç için ise 2,8 milyon TL'ye yükseltilmesi müşterilerimizin taleplerine daha iyi cevap vermemizin önünü açtı. Dolayısıyla sektörümüzün de önü açılmış oldu. Başka bir açıdan değerlendirdiğimizde ise sözleşme tavan tutarındaki artış; kişilerin daha fazla tasarruf yapmasına imkân sağlarken, tasarrufların değerlendirilmesi ve ekonomiye kazandırılmasındaki oranların yükselmesine de katkı sağlayacak. Diğer yandan tavan tutarındaki artış sektörümüzün hedef kitlesini de genişleterek satın alma ve tasarruf olanakları yüksek müşterilere de çözüm üretmemizin önünü açan önemli bir gelişme oldu. Yeni düzenlemeyle genel olarak ev ve araç sahibi olmak isteyen herkes, artık bizi tercih edebilir noktaya geldi. Bunun gerçekleşmesi için sözleşme tavan tutarındaki değişiklik kritik bir öneme sahipti.

**Tahsisat süreçlerinin belli bir standart zemine oturtulması hususundaki düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?**

Sizin de ifade ettiğiniz gibi tasarruf finansman şirketlerinin tahsisat süreçleri, şirketlerin inisiyatifinden bağımsız hâle getirilerek standartlaştırıldı. Yönetmelikle, sözleşmede öngörülen tahsisat tarihinden itibaren 1 ay içerisinde tahsisat yapma yükümlülüğü getirildi. Sektördeki tahsisat uygulamasının standart hâle getirilmesi, en uygun maliyetli finans modelini kullanan tasarruf sahipleri nezdinde sistemin anlaşılabilirliği ve müşteri memnuniyeti adına önemli bir adım oldu. Sektör olarak BDDK'nin düzenlemesine ve gözetimine tabi olduğumuz için sürekli olarak denetlenmemiz mali yapımızın güçlendirilmesine ve daha geniş kitlelere çözüm üretmemize yardımcı olmaktadır. Bu nedenle sektörümüzün sürdürülebilir gelişiminin devam etmesi açısından standardizasyon ayrı bir öneme sahip.

**Uzaktan iletişim araçlarının tasarruf finansman sektöründeki kullanımının genişletilmesi ile ilgili ne diyebilirsiniz?**

Bizler tasarruf finansman sektörünün oyuncuları olarak hâlihazırda dijital alanda yatırımlar yapmış, kendi dijital dönüşümlerini başlatmış ve belli bir noktaya getirmiş konumdayız. Dolayısıyla finans sektöründe sıkça kullanılan uzaktan iletişim araçlarının tasarruf finansman sektöründeki kullanımının genişletilmesine yönelik yapılan değişiklik sektörümüzün sürdürülebilir hedefleri çerçevesinde bizleri memnun etti. Bilindiği gibi dijitalleşme, sürekliliği olan ve yaşayan bir süreç... Bizler de teknolojinin gelişimine hızla karşılık verebilecek refleksleri geliştiriyoruz.

**Değişiklik önerisinde bulunduğunuz ancak olumlu sonuç alamadığınız hususlara da değinmek isteriz...**

Ürün çeşitliliği ve kâr dağıtımı konusunda da adım beklediğimiz altını tekrar tekrar çizmek istiyorum. Önümüzdeki dönemde ürün çeşitliliğinin artırılması ve kâr dağıtımı konularında beklediğimiz gelişmeler yaşandığı takdirde sektörümüze yeni oyuncuların dâhil olabileceğini düşünüyorum. Bunun da tasarruf finansman sektörünün sürdürülebilirliği-ne katkı sağlayacağı kanaatindeyim.

# 1992'den beri aynı tutkuyla nice başarılarla

Ülkemizin yarınlarına güveniyor,  
yer aldığımız her sektöre değer katıyoruz!  
Başarıya giden yolda Türkiye Yüzyılı  
vizyonu ile sağlam adımlarla ilerliyoruz!

fuzul

akvasigorta

STAY  
ALL  
WAYS  
NEW  
INN

fuzul»gyo

NEVITA

rubikpara

fuzul»  
TOPRAKTAN

fuzul» VENTURES

fuzul

fuzul

fuzul

## 2024'TE PAZAR PAYIMIZI ARTIRMAYA ODAKLANDIK

Rubikpara Yönetim Kurulu Başkanı R. Yusuf Akbal ile gerçekleştirdiğimiz röportajda; Rubikpara'nın kuruluşundan yatırımlarına, ürünlerinden hedeflerine kadar pek çok konuyu konuştuk



Rubikpara Yönetim Kurulu Başkanı **R. Yusuf AKBAL**

**F**uzul Holding'in "Ödemenin Akıl Küpü" mottosuyla elektronik para ve ödeme hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren iştiraki Rubikpara'yı Yönetim Kurulu Başkanı R. Yusuf Akbal'dan dinledik. Akbal, "Fuzul Holding'in yapmış olduğu 150 milyon liralık finansal destek ile fintek sektörünü büyütmek, değiştirmek ve geliştirmek aynı zamanda yeni pazar fırsatları oluşturmak istiyoruz." dedi.

**Fuzul Holding olarak Rubikpara'yı kurma yolunda adım atmanız konusunda itici güç neydi?**

Dünya değişirken bizim aynı kalamayacağımızı düşünüyoruz. Ülkemizin mevcut durumunu iyi analiz ediyoruz. Buna göre ihtiyaçları en uygun ve en hızlı şekilde belirliyoruzken dijitalleşmenin getirdiği katma değer oluşturan çözümlerle

sorunları ortadan kaldırmak istiyoruz. Fuzul Holding'in temel değerlerinin başında ülke ekonomisinin gelişiminde aktif rol oynamak geliyor. Dolayısıyla, fintek dünyasındaki gelişmeler ve fırsatları görerek onları değerlendiriyor olmak aslında şirketimizin de vizyonunu yansıtıyor. 30 yılı aşkın bir geçmişe sahip bir kuruluşun çatısı altında olmak da ortak değerlere ve öngörülere sahip olmayı beraberinde getiriyor.

Kurulduğumuz ilk günden itibaren fintek'in en önemli noktası olan teknolojiye öncelik vererek yatırımlarımızı yapmak, doğru iş birlikleri gerçekleştirmek, doğru stratejiyi inşa etmek ve sahaya eksiksiz bir süreçten sonra çıkıyor olmak, kurum kültürümüzün tüm iş modellerinde aynı hassasiyette olduğunu gösteriyor.

### **Rubikpara olarak bugüne kadar gerçekleştirmiş olduğunuz yatırımlardan bahsetmenizi istesek neler söylersiniz?**

Öncelikle şunu belirtmeliyim ki Fuzul Holding'in desteğini her zaman yanımızda gördük. Fuzul Holding bünyesinde olmamız tabii ki bir kültürü de beraberinde getiriyor. Sahip olduğumuz bu kültür çerçevesinde 2,5 yıldır Fuzul Holding'in desteğiyle teknolojiye yatırım yapıyor, ekibimizi güçlendiriyor ve ürünlerimizi çeşitlendiriyoruz. Fuzul Holding'in yapmış olduğu 150 milyon liralık finansal destek ile fintek sektörünü büyütmek, değiştirmek ve geliştirmek aynı zamanda yeni pazar fırsatları oluşturmak istiyoruz.

### **Piyasaya süreceğiniz yeni ürünlerinizden bahsedebilir misiniz?**

Şirketimiz, para transferi, fatura ödemeleri, QR ile ödeme gibi yenilikçi çözümleri bir arada sunuyor. Yakın bir zamanda da FizikiPOS, SoftPOS, Bayi Tahsilatı, Ön Ödemeli Kart ve Detaylı Raporlama gibi ürün ve hizmetlerimizi piyasaya süreceğiz. Bireysel kullanıcılarımız için de 2024 yılında birçok yenilik ve sürpriz hazırlıyoruz.

### **Rubikpara özelinde 2023 yılını değerlendirmenizi istesek neler söylersiniz? 2023 yılı Rubikpara için nasıl geçti?**

2023, Rubikpara için teknoloji yılıydı. 2023 yılındaki büyüme oranımızı son teknolojiye sahip olmakla eş değer olarak görüyorum. Geçtiğimiz yıl bizim için istediğimiz ve ulaştığımız teknolojiyi, B2B çözümlerden bireysel ürünlere kadar geniş bir yelpazede ürünlerimize yerleştirmek ve bunları daha da farklılaştırmak ile geçti.

### **Rubikpara olarak yurt dışı ile ilgili bir çalışmanız olacak mı?**

Yurt dışına yönelik çalışmalarımızı, 2025 yılından sonra hayata geçirmeyi planlıyoruz.

### **Sektörünüzde yoğun bir rekabet var ve oldukça iddialı hedefleriniz bulunuyor? Bu hedeflere nasıl ulaşacaksınız?**

Rubikpara olarak bizler uzun süren hazırlık dönemimizde her zaman ödeme kolaylaştırıcı bir yapıya sahip olmaya çalıştık ve çalışmalarımızı da bu yönden sürdürdük. Şimdiye kadar sadece ister KOBİ ister bireysel müşteri ağırlıklı verilen, hep ihtiyaçlara yönelik ürün ve hizmet oluşturma mottosu vardı. Biz aynı zamanda yeni ihtiyaçlara, hatta ihtiyaç olduğunu kullandıkça anlayacakları ürün ve hizmet yelpazesine sahip olacağız. Teknoloji yatırımlarımızın odağında da hep bu oldu. Bireysel kullanıcılar tek tıkla birçok hizmeti almak isterken, KOBİ'ler ise birçok hizmeti tek fintek'ten almanın avantajını yaşamalılar.

### **Rubikpara için önümüzdeki beş yılda nasıl bir projeksiyon çiyorsunuz? Uzun vadeli hedeflerinizi de paylaşmanızı istesek neler söylersiniz?**

2024 yılında ilk 5'te olma hedefimiz var. Bu da aslında yüzde 6 ile yüzde 8 arasında bir pazar payı demek. Bu pazar payını lokomotif ürünlerimiz ile yakalamayı planlıyoruz. Sonrasında neredeyse birer lokomotif ürün gibi olan yan ürünlerimiz ile pazar payımızı, bir sonraki yıl yüzde 12 ile yüzde 14 arasına taşımak istiyoruz. Bu da bir sonraki yıl yaklaşık yüzde 250 büyüme oranı demek. Rubikpara'nın en büyük hedeflerinden biri de tek bir ürün değil, birden fazla Rubikpara fintek çözümlerini kullanan müşteri sayısının çoğunluk olarak daha fazla olması. Temassız ödemelerin artışı, online ödemelerin artışı, ön ödemeli kart kullanımının artışı ve geleneksel ödeme alma yöntemlerinin azaldığı bir fintek dünyası var. Burada rakamsal verileri dönem dönem analiz ediyoruz ve her defasında olası pazarın büyüme oranlarının her zaman daha üstünde Rubikpara hedefi koyarak hedefleri güncelliyoruz.

### **2024 yılında ilk 5'te olma hedefimiz var. Bu da aslında % 6 ile % 8 arasında bir pazar payı demek. Bu pazar payını lokomotif ürünlerimiz ile yakalamayı planlıyoruz**



# SİGORTACILIK FAALİYETİ YAPAN TÜM ŞİRKETLERİN ACENTESİ OLACAĞIZ

Akva Sigorta olarak 2022 yılında gerçekleştirdiğimiz prim üretimini  
2023'te %330 arttırdık



Akva Sigorta Genel Müdürü **Ümit Bozkurt**

**F**uzul Holding'in 1995 yılından bu yana sigortacılık alanında faaliyet gösteren şirketi olan Akva Sigorta için 2023 yılının tabiri caizse bomba gibi geçtiğini söyleyebilirim. Geçen yıl, bizim nezdimizde hem prim üretimi hem de sigorta şirketleri memnuniyeti anlamında başarılı bir seneydi. 2021 yılında ürettiğimiz prim 5 milyon TL'ydi. Bu, 2022'de 23 milyon TL oldu. 2023'e geldiğimizde ise 76 milyon TL'lik bir prim üretimi gerçekleştirdik. 2024'te ise bu rakamı, 200 milyona çıkarmayı hedefliyoruz. Adetsel anlamda da büyütüyoruz. Beş şirket ile çalışıyorduk, bugün geldiğimiz noktada ise çalıştığımız şirket sayısını 16'ya çıkardık ve bu sayıyı daha da artırmayı planlıyoruz. Sigortacılık faaliyeti yapan bütün şirketlerin acentesi olmak gibi bir hedefimiz bulunuyor. Bir yandan kurumsal kaslarımızı da geliştirmek istiyoruz.

## Yüksek Montanlı İşlere İmza Atıyoruz

Yakın çevremizdeki kişilerin sağlığını, evini, aracını ve iş yerlerini sigortalayabiliyor olmamızın dışında kurumsal alanda da güçlü bir şekilde var olmayı arzuluyoruz. Fuzul Holding bünyesinde farklı sektörlerde faaliyet gösteren tüm şirketlerimizin ve onların çevresinden gelen referansların sigorta ihtiyaçlarını karşılayacağız. Bunu sağlayabilmek adına da Akva sigorta bünyesinde kurumsal bölümü kurduk. Sigorta şirketleri de fiyatlandırma konusunda bizlere yardımcı oluyorlar, dolayısıyla rekabet edebilir noktada olduğumuzu ifade etmem mümkün. Yeni dönemde grup sağlık sigortası ürününün yaygın bir şekilde satışını geliştirmek için çalışmalar yapmaktayız. Ayrıca yüksek



montanlı işlere de imza atıyoruz. İGA'nın iki yıldır devam eden sorumluluk poliçesini yaptık. Roketsan'a inşaat poliçesi yaptık.

### Büyük Bir Müşteri Portföyüne Sahibiz

Diğer acentelerden farkımızdan da bahsetmek isterim. Bizim en önemli farkımız, inanılmaz derece büyük bir portföye sahip olmamız... Geniş yelpazede çalışıyor olmamız bizim çok önemli bir avantajımız oluyor. Müşterilerin tercih etmesi gereken bir acente olduğumuzu söyleyebilirim. Bir kere biz, güven algısı yüksek olan Fuzul markası altında çalışıyoruz. Ayrıca müşteri memnuniyeti de olmazsa olmazlarımız arasında yer alıyor. Genellikle sigortalılar, herhangi bir hasarla karşılaştıklarında acenteler sürece dâhil olmayıp kişileri sigorta şirketine yönlendirirler. Bu durumda biz tüm ekibimizle hasar yaşayan müşterilerimizin yanında olacağız. Başka şekilde ifade etmem gerekirse müşterimiz hasarla karşılaştığında onun probleminin kısa sürede çözülmesi için gerekli katkıyı kendilerine sunacağız. Bunu 2024 yılı içinde yapmayı planlıyoruz. Biz müşterilerimize şunu diyoruz: "Allah korusun bir riskle karşılaştığımızda biz sizi, sigorta şirketiyle baş başa bırakmayacağız."

### Teknoloji Alanındaki Yatırımlarımızı Sürdürüyoruz

Akva Sigorta olarak teknoloji alanında yatırımlarımızı sürdürdüğümüzü de söyleyebilirim. Öncelikle kâğıttan kendimizi mümkün olduğunca uzaklaştırmaya çalışıyoruz. Malum manuel olarak yapılan işlerde insanlık hâli diye nitelendirilebileceğimiz hatalar olabiliyor. Ancak biz Polisoft yazılımı kullanıyoruz. Bu da bizim hızımızı artırdığı gibi kontrol mekanizmasının da sağlıklı işlemesine yol açıyor. Müşterilerimizden aldığımız doğum tarihi, adres, telefon numarası ve araç plakası gibi tüm bilgiler, direkt sistem üzerinden kontrol ediliyor. Özellikle ileriki süreçteki yenilemelerde ve çapraz satış mantığında düşündüğümüzde bu data kontrolü bizim için çok iyi oldu. Tüm sürecimizi, sisteme taşıyoruz. Böyle-

**Fuzul Holding bünyesindeki şirketlerimizden tasarruf finansman sektöründe faaliyet gösteren Fuzul ile dirsek teması içinde çalışıyoruz**



likle hem bundan aylar sonra yenilecek poliçeyi, bugünden çekebiliyor hem de bundan birkaç yıl önceki poliçelerin listesini görebiliyoruz. Poliçeleri kategorize edebiliyoruz, raporlamalar alabiliyoruz. Şirketin geçmişte yaptığı üretimin ağırlığı ile bugünkünü kıyaslayabiliyor, geçmişte kaybedilen komisyon kazancı ile bugün kazanılabilecek ekstra komisyonları raporlayabiliyoruz. Bu sistem sayesinde müşterilerimizle iletişimimiz de hız kazanıyor. Geçmişte her bir sigorta şirketinin ekranına girip bilgileri tek tek girerek ayrı ayrı teklifler alabiliyorduk. Şimdi ise birkaç bilgi girişiyle şu an çalıştığımız bütün sigorta şirketlerine web servis uygulamasıyla teklif verebilir konumdayız.

### Fuzul'ün Teknoloji Altyapısına Entegre Olarak İlerleyeceğiz

Diğer yandan Fuzul Holding bünyesindeki şirketlerimizden tasarruf finansman sektöründe faaliyet gösteren Fuzul ile dirsek teması içinde çalışıyoruz. Fuzul'ün de teknoloji altyapısına entegre oluyoruz. Fuzul, kendi yazılımı üzerinde çalışıyor ve haziran sonunda bu süreç tamamlanacak. Orada yaşanan sistem değişiklikleri ve dönüşümüne de adapte olacağız. Bu da bizim işimizi kolaylaştıracak. Önümüzdeki dönemde Fuzul ile entegre bir şekilde ilerleyeceğiz. Bahset-

tiğim sisteme geçtiğimizde bize nasıl bir faydası olacağını konusunda bir örnek vermek isterim. Biz araçla ilgili bir işlem yapacağımız zaman, ruhsatın elimize ulaşmasını bekliyoruz ki aksiyon alabilelim. Hâlbuki söz konusu sistem sayesinde şubedeki kişi, sisteme giriş yaptığı anda ben de bu bilgiye ulaşabileceğim ve teklifimi önceden hazırlayabileceğim. Aynı zamanda bu şunu da sağlayacak: Biz teklifi hazırladıktan sonra onay almamız durumunda müşterinin ödeme planında "sigorta" diye bir alan açılacak. Müşteri ödeme yaparken sigorta borcu da kapanacak. Başka bir ifadeyle kişi Fuzul'e taksitlerini öderken sigorta poliçesini de ödemiş olacak.

### Tüm İşlerimizi Dijitale Dönüştüreceğiz

Ayrıca poliçe yenilemelerimizi de yine Fuzul Holding şirketi olan çağrı merkezimiz FzlPlus'a taşıdık. Polisoft'tan bir sonraki ayın yenilemelerini çekip çağrı merkezine iletiyoruz. Onlar, sistem üzerinden bir teklif çalışıyorlar. Çalışılan teklifi de otomatik kısa mesaj olarak müşterimize iletiyoruz. Polisoft, aynı zamanda müşteri aramaları yapabilen ve kayıt alabilen bir sistem. Dolayısıyla önümüzdeki dönemde her şey kayıtlı olacak ve tüm işlerimiz tamamen dijitalle dönecek.



akvasigorta®

# 27 yıllık tecrübesiyle, Akva yanınızda!



• Araç



• Konut / DASK



• Sağlık



• Seyahat



• Ferdi Kaza



• İş Yeri



• Elektronik Cihaz



• Mühendislik



• İnşaat



# “ÖDEMENİN AKIL KÜPÜ” RUBİKPARA, İLK 5'E GİRMİYİ HEDEFLİYOR

2024'te sektörde ilk 5 firma arasına girmeyi hedefleyen Rubikpara, kurumsal ve bireysel müşterilerine mikro mimari üzerine modüler, entegre ve gelişime açık bir altyapı sunuyor



Fuzul Holding tarafından 150 milyon lira yatırım ile hayata geçirilen ve “Ödemenin Akıl Küpü” mottosuyla elektronik para ve ödeme hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren Rubikpara, teknoloji alanındaki yatırımlarını hızlandırarak fintek sektörüne yeni bir soluk getirmeye hazırlanıyor. Rubikpara, teknoloji ve müşteri memnuniyetine odaklı yapısıyla fintek sektörünün ilk beş şirketi içerisinde yer almayı hedefliyor. Teknoloji yatırımları sayesinde birçok hizmeti tek bir noktada sunabilen ve yeniliklere çok hızlı bir şekilde cevap verebilen Rubikpara, mikro mimari üzerine inşa ettiği altyapısı ile para transferi, fatura ödemeleri, QR ile ödeme gibi çözümleri bir arada sunabiliyor. Bireysel finansal çözümlerin yanı sıra işletmelerin ödeme ve tahsilat konusundaki tüm ihtiyaçlarına da çözümler üreten Rubikpara, yakın bir zamanda FizikiPOS, SoftPOS, bayi tahsilatı, ön ödemeli kart ve detaylı raporlama gibi ürün ve hizmetlerini piyasaya sürecek.

## Teknoloji ve Maliyetlerde Avantaj Sağlıyoruz

Rubikpara Yönetim Kurulu Başkanı R. Yusuf Akbal, henüz çok genç olan elektronik para ve ödeme hizmetleri alanında faaliyet gösteren Rubikpara'nın Fuzul Holding'ten doğan bir

kurum içi girişimcilik örneği olduğunu ve amaçlarının fintek sektörünü büyütmek, değiştirmek, geliştirmek ve aynı zamanda yeni pazar fırsatları oluşturmak olduğunu ifade etti. Teknoloji alanındaki yatırımlarını hızlandırarak fintek sektörüne yeni bir soluk getirmeye hazırlanıldıklarını ve iş ortaklarına sundukları en büyük katkının teknoloji ile maliyetler konusunda olduğunu belirten Akbal, “Çok detaylı ve uzun bir çalışma sonrasında modüler, entegre ve gelişime açık bir altyapıya





Rubikpara Genel Müdürü **İsmail Sevinç**

sahip olduk. Aynı zamanda işletmelere sağladığımız birçok hizmeti tek noktada toplamamız ve kesintisiz hizmetimiz sayesinde dolaylı olarak maliyetlerinde de avantajlar sağlıyoruz. Bireysel kullanıcılarımız için de 2024 yılında birçok yenilik ve sürpriz hazırlıyoruz. Şu anda e-para, ödeme kuruluşu ve para transfer lisanslarımız ile sahadayız. Açık bankacılık ve diğer noktalarda da 2024 yılında olacağız. Dikkatimizi üç farklı noktaya yoğunlaştırıyoruz. B2B olarak faaliyet gösteren ve ek finansal hizmet ihtiyaçları olan kurumsal kullanıcılar, e-ticaret ve online mecralarda olan aynı zamanda mağazacılık ve saha operasyonları olan kurumsal kullanıcılar odaklanacağımız iki alanı oluşturuyor. Yaklaşık 2,5 yıldır teknolojiye ve altyapıya yatırım yapan bir e-para kuruluşu olarak, Fuzul Holding'ten aldığımız güç ve yatırımla, sektörde ilk beşte yer almayı hedefliyoruz." dedi.

### Rubikpara için 2023 Teknoloji Yılıydı

2023'ün Rubikpara için teknoloji yılı olduğunun altını çizerek söze başlayan Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, bireysel ve kurumsal tarafta kullanıcıların ihtiyacına yönelik geliştirmelerin yanı sıra kullanıldıkça ihtiyaca dönüşecek yeni ürün ve hizmetlerden oluşan bir ürün yelpazesi sunacaklarını



Rubikpara Yönetim Kurulu Başkanı **R. Yusuf Akbal**

aktardı. Teknoloji yatırımlarımızın odağında yenilikçi ürün ve gelişim olduğunu söyleyen Sevinç, "Fuzul Holding bünyesinde olmamız bir kültürü de beraberinde getiriyor. Sahip olduğumuz bu kültür çerçevesinde 2,5 yıldır Fuzul Holding'in desteğiyle teknolojiye yatırım yapıyor, ekibimizi güçlendiriyor ve ürünlerimizi çeşitlendiriyoruz. Geçtiğimiz yıl, hedeflediğimiz ve ulaştığımız teknolojiyi; B2B çözümlerden bireysel hizmetlere kadar geniş bir yelpazede ürünlerimize entegre etmek ve bunları daha da inovatif olarak farklılaştırmak ile geçti. Mikro mimari üzerine oturmuş ve tümüyle kendine ait bir altyapı ile sahaya çıkıyoruz. İlk etaptaki hedefimiz ise kurumsal ve bireysel müşterilerimizin dijitalleşen finans ile dünyadan beklentilerini bütünlük olarak sunabilmek ve bunu birçok başarılı proje ile yaygınlaştırmak olacak." diye konuştu.

**Rubikpara, yakın bir zamanda FizikiPOS, SoftPOS, bayi tahsilatı, ön ödemeli kart ve detaylı raporlama gibi ürün ve hizmetlerini piyasaya sürecek**



## FUZUL'ÜN YENİ REKLAM YÜZLERİ MURAT YILDIRIM VE IMAN ELBANI OLDU

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul'ün yeni reklam yüzleri; Murat Yıldırım ve İman Elbani oldu. Yeni reklam yüzlerinin rol aldığı ilk reklam filmi olan "Fuzul Evde Aldırır. Oto da." yayınlandı. Yönetmen koltuğunda Serdar Erener'in oturduğu reklam filminde Fuzul'ün bankadan farkı ve sunduğu avantajlar konu edinildi. Fuzul şubesinin düğün salonuna döndüğü reklam filmi, *Marketing Türkiye* gibi pazarlama mecralarında da yansıma buldu.

## EYÜP AKBAL, VAHAP MUNYAR VE HAKAN GÜLDAĞ İLE BİR ARAYA GELDİ

30 yılı aşkın bir süredir tasarruf finansman sektöründe faaliyet gösteren ve bugüne kadar yüz binlerce kişinin ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmasına vesile olan Fuzul'ün Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, geçen günlerde Nasıl Bir Ekonomi Gazetesi Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Güldağ ve Nasıl Bir Ekonomi Gazetesi Genel Koordinatörü Vahap Munyar ile öğle yemeğinde bir araya geldi. Yemeğe; Fuzul Medya Planlama ve İletişim Operasyonları Yöneticisi Cansu Kecek Saatcıoğlu, Fuzul Basın ve Halkla İlişkiler Yöneticisi Merve Ay ve Optimist Group Media Ajansı Başkanı Feyzan Ersinan da katıldı. Yemekte, Eyüp Akbal hem tasarruf finansman sektörüne dair verileri paylaştı hem de Fuzul'ün 2024 yılı vizyonuna dair açıklamalarda bulundu.



## "ÖDEMENİN AKIL KÜPÜ" RUBİKPARA'NIN ÇÖZÜMLERİ UGİK'TE YOĞUN İLGİ GÖRDÜ

Fuzul Holding'in elektronik para ve ödeme hizmetleri alanında faaliyet gösteren şirketi Rubikpara, 8 Şubat'ta Genç MÜSİAD tarafından Grand Cevahir Hotel'de bu yıl 8'incisi düzenlenen UGİK'te ziyaretçilerini ağırladı. Yoğun bir katılıma ev sahipliği yapan kongrede Rubikpara'nın standı, ziyaretçi akınına uğradı. Fuzul Holding iştiraki olarak 2020 yılında kurulan ve "Ödemenin Akıl Küpü" mottosuyla elektronik para ve ödeme hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren iştiraki Rubikpara, Genç MÜSİAD'ın Uluslararası Genç İş Adamları Kongresi'nde (UGİK) standıyla yer aldı. "Global Harmony" mottosuyla gerçekleştirilen kongre kapsamında düzenlenen seminerlerde birbirinden değerli yerli ve yabancı konuşmacılar, katılımcılara tecrübelerini aktardı.

# YENİ NESİL KONAKLAMA SEKTÖRÜNÜN LİDERİ NEW INN, OTELCİLİĞE GÜÇLÜ BİR GİRİŞ YAPIYOR!

Yeni nesil konaklama sektörünün lider ismi NEW INN, Fuzul GYO tarafından İstanbul Fatih'te inşa edilen ve mart ayında faaliyete başlayan otel yatırımının işletmeciliğini üstlendi. Böylelikle NEW INN, otel işletmeciliğine de adım atmış oldu



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

Fuzul GYO Genel Müdürü **Murat Altay**

Yeni nesil konaklama sektöründe faaliyet gösteren en genç şirketlerden biri olan ve yüksek hizmet kalitesi mantalitesiyle hizmet veren NEW INN, bu kez rotasını otel işletmeciliğine çevirdi. Fuzul GYO yatırımı ile inşa edilen otel, NEW INN Hotel Old Town markasıyla 2024 yılı Mart ayı itibarıyla İstanbul Fatih'te hizmete başladı. NEW INN Hotel Old Town'un işletmeciliğini ise NEW INN üstlendi.

## NEW INN Hotel Old Town, NEW INN Deneyimi ile Kapılarını Aralıyor

Seçkin lokasyonlarda bine yakın bağımsız dairede service apartments konseptiyle faaliyet gösteren NEW INN, buradan elde ettiği deneyimi NEW INN Hotel Old Town'a aktarmaya hazırlanıyor. Kurulduğu günden bu yana konuklarına, modern ve lüks segmentteki dairelerinde kısa ve uzun dönemli turizm amaçlı kiralama imkânı sunan NEW INN, ilk kez otel işletmeciliği gerçekleştirecek. İşletmeciliğini NEW INN'in yapacağı otel, eşsiz atmosferi ve tarihî zenginliğiyle şehir turizminin merkezi olan İstanbul Fatih'te yer alıyor. NEW INN Hotel Old Town lüks konsepti ile ziyaretçilerini ağırlayacak.

Fuzul GYO'nun işletmeciliğini NEW INN'e emanet ettiği NEW INN Hotel Old Town'un lüks konseptte tasarlanmış 47 oda-

sı, toplantı salonları, son teknoloji ekipmanları, spor salonu, hamamı, saunası ve deneyimli otel ekibiyle yurt dışından ve yurt içinden gelecek misafirlerini ağırlayacak.

## Daldal: "Otelciliğe Adım Atmaktan Gurur Duyuyoruz"

NEW INN Genel Müdürü Mustafa K. Daldal, "Yeni nesil konaklama sektörünün Türkiye pazarındaki lideri NEW INN olarak şimdiye kadar misafirlerimizi ülkemizin seçkin lokasyonlarında bine yakın bağımsız ünite ile kaliteli ve güvenli bir şekilde ağırladık. Bundan böyle misafirlerimize hem kendi evlerinin konforunda konaklama deneyimi sunmaya devam edeceğiz hem de yeni otel projemiz NEW INN Hotel Old Town ile otelcilikte yüksek standartlarda hizmet vereceğiz. Fuzul GYO ile yola çıktığımız bu proje ile otelciliğe adım atmaktan gurur duyuyoruz." şeklinde konuştu.

## Altay: "Fuzul GYO'nun İlk Otel Projesini Tamamladık"

Fuzul GYO Genel Müdürü Murat Altay ise otel projesinden duyduğu memnuniyeti dile getirerek "İstanbul'un en merkezi lokasyonuna böyle değerli bir projeyi kazandırmaktan çok mutluyuz. Fuzul GYO'nun ilk otel projesini tamamladık ve NEW INN ile otelin işletmesi için kira sözleşmesi imzaladık. Bu anlaşmanın her iki şirkete de katkı sağlayacağına inanıyoruz." dedi.

## YUSUF AKBAL, "LONDON PROPTech SHOW"DA KONUŞTU

Türkiye'de yeni nesil konaklama sektörünün lider kuruluşu NEW INN'in Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal, ExCel London'da düzenlenen London PropTech Show'da prop teknolojilerinin konaklama sektörüne yönelik etkilerini konu alan bir konuşma gerçekleştirdi



**G**ayrimenkul teknolojileri (proptech) alanındaki son gelişmelerin ve yeniliklerin konuşulduğu "London PropTech Show", 27-28 Şubat 2024 tarihlerinde ExCel London'da düzenlendi. London PropTech Show etkinliğinde, dünya çapında konuşmacılar iki gün boyunca Nesnelerin İnterneti (IoT), Yapı Teknolojileri, İnşaat Malzemeleri, Fintech, Yapay Zekâ (AI), Perakende, Lojistik, Elektrifikasyon Altyapısı, Profesyonel Hizmetler alanlarındaki yenilikleri ve bunların gayrimenkul sektörüne olan etkilerini konuştular.

### Turistler Konaklamadan Fazlasını İstiyorlar

Proptech'in kısa süreli kiralama piyasasına olan etkisini anlamak için öncelikle ağırlama/otelcilik sektörünün arka planını incelemek gerektiğini söyleyen NEW INN Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal, "Geçmişte gezginler yalnızca dinlenmek ve geceyi geçirmek için tozlu kervansaraylarda kalıyor-

lardı. Daha sonra standart bir konfor sunan şehir otelleri ve keyifli bir tatil için büyük oteller oluştu. Son olarak da otel konforunu ev ortamı ile birleştiren apart oteller geldi. Ancak bugünün turistleri artık daha fazlasını istiyor. Otantiklik, esneklik ve kişiselleştirilmiş bir deneyim arıyorlar." değerlendirmesinde bulundu.

### Geleneksel Sistemler, Müşteri Memnuniyetsizliğine Yol Açıyordu

"Sektörün geçmişini, bugünü ve geleceğini misafirler tanımlıyor" diyen Akbal değişen misafir beklentilerini ise oturumda şu cümlelerle tanımladı: "Aslında hikâye Maslow'un ihtiyaçlar piramidinde olduğu gibi güvenlik ve fizyolojik ihtiyaçlarla başlıyor. En tepedeki misafir profili ise daha kişisel ihtiyaçlar peşinde. Konaklama sektöründe lüks tasarımlar ve açık hava etkinlikleri ile bu üst profile sahip

misafirlerin beklentileri karşılanıyor gibi görünse de misafirler artık orijinalite, kişiye özel hizmet ve deneyim bekliyorlar. PropTech sektörde devrim yaratmadan önce eski sistemler yüzünden kısa süreli kiralama önemli sorunlarla karşılaşılıyordu. Elle kayıt tutma ve rezervasyon, operasyonel verim ve gelir kaybına, sonuç olarak da müşteri memnuniyetsizliğine yol açıyordu. Bunun neticesinde insanlar özel hizmet verilen daireler ile klasik otellerin arasındaki farkın ne olduğunu düşünüyorlardı. Müşteriler bunu sorgularken Airbnb gelip, oteller tarafından domine edilmiş konaklama pazarını demokratik hâle getirdi. İnovatif girişimleri ile yeni oyuncuların pazara girmesinde önemli rol oynadı.”

### Güncel Müşteri Beklentileri ve Teknolojik Gelişmeler

“Geçmişte oteller öncelikle tasarım, konsept, mobilya gibi unsurları düşünüyorlardı” diyen Yusuf Akbal “Ancak günümüzde turistler başrol oyuncusu olmadıkları, herhangi bir yerde artık kalmak istemiyorlar. Değişen müşteri beklentilerine yönelik hızlı ve güncel gelişim gösteremeyen otellerin aksine kısa vadeli konaklama sektörü müşteri merkezli yaklaşımını PropTech çözümleri ile bu beklentileri daha rahat ve hızlı şekilde benimseyebiliyorlar. Örneğin proptech çözümü Online Rezervasyon Platformları global erişim, farklı seçenekler ve anında rezervasyon konularında, kişisel tercihlerle hitap etmeyi sağlıyor. Misafirler ışıkları, ısıyı ve konaklama yaptıkları evdeki eğlence ve mutfak aletlerini telefonlarından kolayca kontrol edebiliyorlar ve konforlu bir ‘evden uzakta ama evde gibi’ bir deneyim yaşayabiliyorlar. Otomatik & Temassız yolculuk: Rezervasyon teyit etme otomasyonu, self-check-in/out ve temassız iletişim gibi prop teknolojileri müşteriye esneklik ve rahatlık sağlıyor.” dedi.

### Geleceğin Misafir Beklentileri, Sektörü Bekleyen Zorluklar ve Fırsatlar

Akbal, “Özelleştirilmiş duyuşal deneyimler: Misafirin o anki moduna göre değişen ışıklar, sesler hatta kokular misafirin kendi evinde yaşıyor hissine kapılmasına yol açacak. Misafire uyum sağlayan mekânlar: Standart konaklamalar yerine misafirin tercihlerine göre şekil değiştiren, kişisel ihtiyaçlarına yanıt veren mekânlar olacak. Teknolojinin bu anlamda ileride tüm yaşantımızı değiştireceğine inanıyoruz. Tüm bu olumlu gelişmelerin yanında konaklama sektörünü bekleyen zorluklar da bulunuyor. Kanuni düzenlemeler: Hükümetler ve yerel yönetimler güvenlikle ilgili endişeler taşıyorlar. Misafirler kimi dairelerin kalitesinden ve güvenliğinden emin olamıyorlar. Gizli kamera yerleştirilmiş daireler dahi olabiliyor. Tüm bu gerçekleri göz önünde bulunduran misafirler içinde yer alan daha çok insan, markasına güvendiği mekânlarla ve sistem sağlayıcılarına yöneliyor. Benzersiz deneyimler yaşama arzusunun yanı sıra güven, istikrar ve emniyet isteği de ön plana çıkıyor. Bu anlamda proptech teknolojileri kısa vadeli konaklama sektöründe oluşan bu kaygılara karşın artan beklentileri karşılamada ortaya koyduğu çözümlerle markaları ayırıştırarak hem hükümet ve yerel yönetimlerin hem de misafirlerin kaygılarının ortadan kalkmasına neden oluyor.” diyerek konuşmasına devam etti.

## Misafirler ışıkları, ısıyı ve konaklama yaptıkları evdeki eğlence ve mutfak aletlerini telefonlarından kolayca kontrol edebiliyorlar ve konforlu bir ‘evden uzakta ama evde gibi’ bir deneyim yaşayabiliyorlar

### Başarılı Bir Endüstri Oluşturmak Elimizde

“Uluslararası alanda markalaşmış kurumların işlettiği lüks daireler kısa vadeli kiralama sektörünün geleceği olacak” diyen Yusuf Akbal konuşmasını şu cümlelerle tamamladı, “Konaklama sektöründe bu segment büyümekten çok patladı diyebiliriz. Sektör geçtiğimiz üç yılda yüzde 35 büyüdü, önümüzdeki beş yıl içerisinde yüzde 63 oranında büyüme gerçekleştirmesini bekliyoruz. Dünyayı dolaşmanın maliyeti arttıkça gelişen teknoloji çerçevesinde insanlar ilerleyen dönemde metaverse üzerinden sanal geziler de yapabilirler. Tüm bu olası gelişmeler içinde bir hikâyesi ve teması olmayan mekânlar kaybedecekler. Superapp ve süper şirket stratejileri ile pazara yeni katılan oyuncular olacak. Örneğin Amazon insansız mağazalar açmışken neden yeni bir konaklama konsepti oluşturmasın? Hatta Tesla böyle bir şeyin duyurusunu yaptı bile. Tüm bu beklenti ve gelişmeler doğrultusunda kısa vadeli konaklama sektöründe lüks segmente odaklanmak önemli bir seçenek olabilir. Maliyetler arttıkça düşük ve orta gelirli sınıfın turizmdeki payı azalacak. İnsanlar klasik lüks deneyiminden de sıyrılmak isteyecekler. Teknoloji bazlı bir gelecek: Kişiyeye özel seçeneklerden verimin artırılmasına dek teknolojiyi kucaklamak değişimlerde güçlü bir zırha sahip olunmasını sağlayacak ve yeni pazarlara kapı açacak. Seçim bizim: Zorlukları belirleyip bunları aşma stratejilerine aktif bir şekilde sarılarak beklentileri aşan ve misafirleri şaşırtan, başarılı bir endüstri yaratmak bizim elimizde.”



# DİLE KOLAY, FUZUL'DE TAM 28 SENE

Şirketimiz kurum kültürünü ve iş yapış biçimini güven üzerine inşa etti diyebilirim



Özel Kalem  
Müslüm TAŞ

**B**enim Fuzul ile olan bağım 1996 yılına kadar uzanıyor. Ama öncesinde İstanbul'a geliş hikâyerim var. Bundan neredeyse 30 yıl önce memleketim Kahramanmaraş'tan İstanbul'a gelmiştim. İlk zamanlarda bir akrabamın yanında kalıp, onlarla birlikte çalışmaya başlamıştım. Sonra bir gün Fuzul'ün bir ilanına rast geldim, santral memuru arıyorlardı. Hemen müracaat ettim, sağ olsunlar kabul ettiler ve 1996 yılının sonunda Fuzul'e ilk adımımı atmış oldum. O günden bu yana da Fuzul ailesinin bir ferdi olarak memnuniyetle çalışıyorum. İlk olarak santralde göreve başladım, daha sonra Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal Bey'in asistanlığına geçtim, şimdi de kendisinin Özel Kalem olarak Fuzul bünyesindeki görevime devam ediyorum.

## Buradan Emekli Olursun

İşe girdiğim dönemlerde çok gençtim, gayretliydim tabiri caizse tuttuğunu koparan bir yapım vardı. Mahmut Bey, o zamanlarda bana şöyle bir cümle kurmuştu: "Sana bedelli askerlik yaptırırız, buradan da emekli olursun." Kendisinin bu sözünden ve bana güveninden sonra daha büyük bir gayretle, dört elle sarıldım işime. O günkü, o söze binaen kendisinin yüzünü aşacağı düşürmedim, elimden geldiğince hep daha iyisi için çalıştım. Tabii sonrasında Mahmut Bey'in sözü hâsıl oldu. Bedelli askerlik de yaptım, Fuzul'den emekli de oldum.

## Zamanla Aile Gibi Olduk

Son dönemlerde şirketlerde aile ortamının mümkün olmayacağını dair söylemler çok fazla gündeme geliyor. Özellikle de sosyal mecralarda bu minvalde pek çok içerik paylaşılıyor. Ancak ben bu konuda onlarla hemfikir değilim. Benim Mahmut Bey ile aramda adeta bir baba-oğul ilişkisi olduğunu söyleyebilirim. Allah razı olsun, onlar beni evlatları gibi gördüler, ben de onların güvenini boşa çıkarmadım. Onlar sayesinde evlendim, ev ve araba sahibi oldum, çoluk çocuğa karıştım.

Akbal ailesi hep "hayrın gizlisi makbuldür" derler ve yaptıkları hayırların hep gizli kalmasını isterler. Sırf bana değil, şu zamana kadar yüzlerce çalışma arkadaşına da yardımları dokunmuştur.

## Fuzul'ün Kurum Kültürü Güven Üzerine İnşa Edildi

Fuzul kurulduğu günden bu yana inanılmaz derecede büyüdü, maşallah. Şirketimiz kurum kültürünü ve iş yapış biçimini güven üzerine inşa etti diyebilirim. Şimdi bir sonraki nesil de şirketin yönetiminde yer alıyor, onları da çok başarılı buluyorum. Bana kalırsa Fuzul, daha upuzun yıllar başarılarıyla adından söz ettirecek.

## SÜREÇ ADIMLARI

1

### Başvuru

Başvuru formunuz sisteme işlenerek Fuzul Ventures Yatırım Komitesi ile paylaşılır.

2

### Değerlendirme

Girişim, Yatırım Komitesi tarafından incelenerek ön değerlendirme sürecine alınır.

3

### Komite Sunumu

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

4

### Onay

Beğenilen ve gelecek vadeden girişimler komite onayına sunulur.

5

### Yatırım

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

## FUZUL'DE TERFİ KUTLAMASI GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Fuzul'ün terfi eden 58 çalışanı için Genel Müdürlük binasında terfi töreni düzenlendi. Yöneticiliğe terfi edenlere ise hediye takdimi gerçekleştirildi



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ bünyesinde terfi eden 58 çalışan için Fuzul'ün Genel Müdürlüğü'nde bir terfi töreni gerçekleştirildi. Kıdemli uzmanlık görevinden yönetmenliğe, yönetmenlikten ise yöneticiliğe terfi eden çalışanlara hediye takdimi yapıldı. Terfi törenine; Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü Sait Aytaç, Prof. Dr. Fatma Ayanoğlu ve Fuzul'ün yeni reklam yüzü Murat Yıldırım, Fuzul'ün tüm yöneticileri ve Genel Müdürlük çalışanları da katıldı.

### Eyüp Akbal: "Benin Biz Olduğu Noktadayız"

Törende konuşan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, sözlerine terfi alan çalışanları tebrik ederek başladı. Eyüp Akbal şöyle konuştu: "Benin biz olduğu bir noktadayız. Burada bulunduğumuz ve biz olduğumuz müddetçe hep birlikte kazanacağız, hepimiz beraber yükselineceğiz. Çünkü bildiğiniz gibi toplumlar bizden bene dönüştükleri zaman kaybederler. Bizler gönül köprüleri

inşa etmek için buradayız. 30 senenin üzerinde var olan bir şirketiz ve ben bu noktaya gelmemizi, birlik ve beraberliğimizin en büyük göstergesi olarak görüyorum. Kimi arkadaşlarımızın buradan emekli olarak ayrıldıklarına şahit olduk, şu an 30 yılın üzerinde olan çalışma arkadaşlarımız var. Hepinizle bir ömür sürecek bir yolculuk temenni ediyorum. Türkiye'nin en güçlü markalarından biri olarak yarını bugünden itibaren birlikte inşa edelim. Bugün yarınımızın ilk günü olsun. Bu vesile ile terfi eden çalışma arkadaşlarımıza ve yöneticilerimize teşekkür ediyorum. Hayırlı uğurlu olsun."

### Mahmut Akbal: "Fuzul, Bir Aile"

Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal da terfi alan çalışanlara muvaffakiyetler diledi. Mahmut Akbal, "Fuzul büyük bir aile ve siz kıymetli çalışma arkadaşlarımız da ailemizin birer parçasısınız. Fuzul Tasarruf Finansman, Fuzul Holding'in lokomotif şirketi... Sizler de Fuzul'ün başarılarının birer ortağısınız. Hepinizi tebrik ediyor, başarılarınızın devamını diliyorum." şeklinde konuştu.



### Aytaç: "Bu Gurur Hepimizin"

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü Sait Aytaç da konuşmasında "Bu gurur hepimizin." dedi. Aytaç, "Çok başarılı geçen bir yılın ardından arkadaşlarımızın başarılarını ödüllendirmek hem şirketimiz hem de arkadaşlarımızın adına onur verici bir durum ve bu gurur hepimizin. Hepsi birbirinden başarılı ve yetenekli 58 çalışma arkadaşımızı bir üst ünvana terfi ettirdik. Bu anlar arkadaşlarımızın emeklerinin karşılığını aldığını ve yaptığı işte ne kadar başarılı bir şekilde ilerlediğini de gösteriyor aslında. Ben de bir üst unvana terfi eden tüm çalışma arkadaşlarımızı kutluyor, tek tek ellerini sıkıyor ve başarılarının devamını diliyorum. Nice yıllara nice terfilere inşallah." ifadelerini kullandı.

### Yıldırım: "Fuzul'de Olmaktan Dolayı Çok Mutluyum"

Fuzul'ün yeni reklam yüzlerinden Murat Yıldırım da terfi töreninde konuşma gerçekleştirdi. Yıldırım, terfi eden çalışanları tebrik etmesinin yanı sıra Fuzul'deki kadın çalışanların fazlalığından duyduğu memnuniyeti diye getirdi. Yıldırım, "Fuzul'de olmaktan dolayı çok mutluyum." dedi.

### Ayanoğlu: "Fuzul, Kadınları Önemseyen Bir Şirket"

Prof. Dr. Fatma Ayanoğlu ise konuşmasında Fuzul özelinde gerçekleştirdiği araştırmasıyla ilgili açıklamalarda bulundu. Ayanoğlu, "Gerçekleştirdiğimiz araştırma gösteriyor ki Fuzul'de çalışanlar herhangi bir ayrımcılığa uğramıyorlar. Kadınları önemseyen bir şirket olan Fuzul, çalışanları arasında hakkaniyetli davranan bir kurum. Diğer yandan araştırmamızın çıktılarından biri de şu oldu: Çalışanların yöneticileriyle olan ilişkileri çok iyi. Bunun üst düzey yönetimden kaynaklandığını düşünüyorum. Terfi alan arkadaşları da kutluyor, başarılarının devamını diliyorum." diye konuştu.

### Hediye Takdimi Gerçekleştirildi

Gerçekleştirilen konuşmaların ardından ise hediye törenine geçildi. Bordo ve Özlük İşleri Müdürlüğü Saniye Nur Akman, Risk Yönetimi Bütçe ve Raporlama Müdürü Gökhan Güneş, Satınalma ve İdari İşler Yöneticisi Ahmet Furkan Özbek, Eğitim ve Gelişim Yöneticisi Mustafa Demirel, Basın ve Halkla İlişkiler Yöneticisi Merve Ay, Müşteri Finans Operasyonları Yöneticisi Uğur Şuyalçınkaya, İşe Alım ve Kariyer Yönetmeni Ali Özdemir, Müşteri Operasyonları Yönetmeni Volkan Aksoy, Bilgi Teknolojileri Teknik Destek Yönetmeni Ebru Alparğan, Yazılım Ürün Sahibi Şeymanur Mustafaoğlu ve Yazılım Ürün Sahibi Cihan Kastamonu hediye alan isimler oldu. Günün özel konuğu Murat Yıldırım'a da Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal bir tablo hediye etti.

**Mahmut Akbal, "Fuzul büyük bir aile ve siz kıymetli çalışma arkadaşlarımız da ailemizin birer parçasısınız. Sizler Fuzul'ün başarılarının birer ortağısınız"**





### 3. İSTANBUL CAMİİ, AÇILDI

3. İstanbul Camii'nin açılışı, 8 Mart'ta gerçekleştirildi. Açılışa; Başakşehir Belediye Başkanı Yasin Kartoğlu, Başakşehir Kurucu Belediye Başkanı Mevlüt Uysal, Başakşehir Kaymakamı Uğur Turan, Başakşehir Müftüsü Abdurrahman Şenoğlu, Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal ve Fuzul Holding Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal katıldı. Açılıшта konuşan Mahmut Akbal, "3. İstanbul Camii'nin tüm şehrimize ve ülkemize baş, huzur, bereket getirmesini diler, emeği geçen herkese teşekkür ederiz." dedi.

### FUZUL'DEN 4 YENİ ŞUBE DAHA

Türkiye'nin dört bir yanındaki şubeleşme faaliyetlerine hız kazandıran Fuzul, Mersin Tarsus'ta, Siirt'te, Ankara Cebeci'de ve Ankara Pursaklar'da şube açtı. Tasarruf finans sektörünün öncüsü Fuzul, böylelikle şube sayısını 114'e çıkarmış oldu. Fuzul, şube ağını genişleterek daha çok kişinin kredi ve faize katılmadan maliyet avantajıyla ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmasına imkân sunuyor. Diğer yandan Türkiye ekonomisine ve istihdama da katkıda bulunuyor. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, yaptığı açıklamada "Büyüme stratejimiz doğrultusunda 2024'te Türkiye'nin dört bir yanındaki şubelerimize, yenilerini eklemeyi planlıyoruz." dedi. Yeni açacakları şubeler ile kişilerin tasarruf finansman sisteminin avantajlarından daha fazla lokasyonda yararlanmasına fırsat oluşturulacaklarının altını çizen Akbal, sözlerine şu ifadelerle son verdi: "Şube açılışlarımızla beraber hem sektörün bilinirliğini artırıyoruz hem istihdama katkıda bulunuyoruz hem de tasarruf oranlarının artırılmasına ve yastık altı birikimlerin ülke ekonomisine kazandırılmasına olanak sağlıyoruz."

**Tarsus/Mersin Şube** - Reşadiye Mahallesi, Kaplan Tarsuslu Sokak, No:4/A Tarsus/Mersin

**Siirt Merkez Şube** - Bahçelievler Mahallesi, Hükümet Bulvarı No:4/A

**Ankara/Cebeci Şube** - Fakülteler Mahallesi Cemal Gürsel Caddesi No: 73 B Çankaya/Ankara

**Ankara/Pursaklar Şube** - Merkez Mahallesi, Yunus Emre Caddesi No: 13/A Pursaklar/Ankara



### FUZUL'ÜN GENEL MÜDÜRLÜĞÜ'NDEKİ ÜST YÖNETİM, İFTARDA BULUŞTU

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ'nin Genel Müdürlüğü'ndeki birim müdürleri, 14 Mart'ta NEW INN Hotel Old Town'da düzenlenen iftarda bir araya geldi. İftar programına; Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Furkan Akbal ve Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü Sait Aytaç da katıldı. Tüm birim müdürlerinin sırayla söz aldığı ve departmanlarıyla ilgili güncel bilgileri aktardığı iftar yemeği, edilen duaların ardından sona erdi.

# İDSB 37'İNCİ KONSEY TOPLANTISI, İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ

İDSB 37'inci Konsey Toplantısı, 24 Şubat'ta İstanbul'da bulunan Uranüs Otel'de yapıldı. Toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren İDSB Genel Sekreteri Eyüp Akbal, "Biz, İslam dünyasının çatı kuruluşu olarak gücümüze güç katmak ve zulme uğrayan Müslüman kardeşlerimiz için tek ses olmak zorundayız." dedi.



İslam Dünyası STK'ları Birliği'nin 37'inci Konsey Toplantısı, dünyanın dört bir yanından gelen katılımcıların iştirakiyle 24 Şubat'ta İstanbul'da yapıldı. Uranüs Otel'de gerçekleştirilen toplantıya; T.C. Gençlik ve Spor Bakan Yardımcısı Halis Yunus Ersöz, AK Parti İstanbul Milletvekili Hasan Turan, Cumhurbaşkanı Başdanışmanı Ahmet Selim Köroğlu, Cumhurbaşkanı Başdanışmanı Ayhan Ogan, Prof. Dr. Yasin Aktay, İbn Haldun Üniversitesi Rektörü Atilla Arkan, TGTV Kurucular Kurulu Başkanı Av. Hamza Akbulut, TGTV Başkanı Mehmet Yıldız, İDSB Kurucu Genel Sekreteri Necmi Sadıkoğlu ve İDSB önceki dönem Genel Sekreteri Av. Ali Kurt'un yanı sıra siyasetler, ulusal ve uluslararası düzeyde 100'e yakın sivil toplum kuruluşunun başkanları ve akademisyenler katıldı.

## Müslüman Kardeşlerimizin Yanında Olmalıyız

Açılış konuşması ise İDSB Genel Sekreteri Eyüp Akbal tarafından gerçekleştirildi. Akbal konuşmasında "Müslümanların tespih taneleri gibi dağılmasına müsaade etmeyeceğiz, İDSB'nin çatı kuruluş olarak birleştirici olması konusunda çalışmalarımızı daha da artıracacağız. İDSB'nin asli fonksiyonlarını yerine getirebilmesi için elimizden gelen gayreti fazlasıyla yapacağız. Bizler, İDSB olarak dünya genelinde yaygın ve etkin olmak zorundayız. Bizler, dünyanın dört bir yanındaki farklı bölgelerdeki Müslüman kardeşlerimizin uğradığı mezalime karşı dik durmaya ve karşı koymaya mecburuz. Doğu Türkistan için, Arakan için, Keşmir için, Suriye için, Irak için taşın altına elini koymasına gerekenler bizleriz. İDSB'yi daha çok sahiplenmeli, daha çok çalışmalı, daha yüksek sesle haykırmalı, Müslüman kardeşlerimizin yanında olmalıyız." ifadelerini kullandı.

## Akbal: "İslam Ruhunu Pekiştirmeyi Şiar Edindik"

"İDSB olarak İslam ülkelerinde bulunan STK'ların çatı kuruluşu olarak yola çıktık ve İslam ruhunu pekiştirmeyi şiar edindik." diyen Akbal, "Bugün geldiğimiz noktada 65 ülkeden 346 üye kuruluşumuz bulunuyor. Bir, iki yıllık süreçte bu sayıları 70 ülkeye ve 500 üye kuruluşa ulaştırmayı hedefliyoruz." şeklinde konuştu. Açılış konuşmasının ardından IV. Uluslararası STK Fuarı'ndan Uluslararası Aile Enstitüsü'ne, Uluslararası Gazze Konferansı'ndan Uluslararası Afrika Kongresi'ne, İnsani Yardım Platformu'ndan Uluslararası Sivil Toplum Akademisi'ne kadar bir dizi konu hakkında sunumlar gerçekleştirildi. Program, İDSB 37'inci Konsey Toplantısı Gala Yemeği'nin ardından son buldu.



İDSB Genel Sekreteri **Eyüp Akbal**

# FİKİR VE LEGO

**Bir finans şirketi olarak güven temelli iletişim stratejimizi, daha yalın ve herkes tarafından anlaşılabilir bir hâle getirmeyi amaçladık. Bu yılki ilk reklam filminde tasarruf finansman sisteminin özünü en iyi şekilde tanımladığımızı düşündüğümüz "Fuzul Ev de Aldırır Oto da" sloganını ön plana çıkardık**



Fuzul Pazarlama ve Marka İletişim Müdürü  
**Burak SALMAN**

**F**uzul olarak reklam anlamında tabiri caizse suskun geçirdiğimiz bir yılın ardından sesimizi çok güçlü bir şekilde duyurmak istedik. 2024'ün ilk çeyreğinde "Fuzul Ev de Aldırır Oto da" reklam filmiyle ekranlarda yer aldık. Reklam filminde kullanılan giysilerden aksesuarlara kadar her bir ayrıntıyı titizlikle seçerek, senaryodaki bütün detayları özenle inşa ettik. Tüm süreci adım adım hesapladık ve günümüz teknolojilerinin bizlere sunduğu imkânlardan faydalanarak en iyisini yapmak için titizlikle çalıştık.

## 54 Saniyenin Arkasında Ülkemizin En İyi Reklam Ekipleri Var

Ekranlarda görünen 54 saniyenin arkasında ülkemizin en iyi reklam ekipleri var. Bu 54 saniye; büyük bir emeğin, azimli bir çalışmanın ve çabanın bir ürünü olarak karşımızda duruyor. Reklamımız, Türkiye'nin en köklü ve başarılı ajanslarından bir tanesi olan Alametifarika imzası taşıyor. Fuzul ile Alametifarika'nın arasındaki iletişime değinmek gerekirse şunları söyleyebilirim: Alametifarika ile aramızda hiçbir zaman marka-ajans ilişkisi olmadı. Biz hep tek bir ekip olabilmeyi başardık. Çekmeköy şubemizde çektiğimiz filmi, dedike bir ekip çalışmasıyla geride bıraktık. Sabahın erken

saatlerinde başlayan set, akşam geç saatlerde sona erdi. Hem markanın hem de ajansın taşın altına elini koyduğu reklam filmine, ünlü müzisyen İsmail Derker eşsiz ezgisiyle renk kattı. Diğer yandan filmde şube personeli olarak görünen kişiler, gerçekten ekip arkadaşlarımız... Reklam filmi çekimi esnasında Yönetim Kurulu Başkanımız Eyüp Akbal, Yönetim Kurulu Üyemiz Furkan Akbal ve Genel Müdürümüz Sait Aytaç da bizleri yalnız bırakmadı.

## Yönetmen Koltuğunda Duayen İsim Serdar Erener Yer Aldı

Reklam filminin yönetmeni Serdar Erener'den bahsetmeden olmaz. Kendisi onlarca başarılı projeye imza atmış bir sektör duayeni. Türk reklam sektörüne bakıldığında en başarılı işlerde onun ismini görmek mümkün. Kendisi aynı zamanda ajansımızın da reklam tasarımcısı ve çekeri. Bizler yönetmen koltuğunda oturmasını çok istedik. Kendisi de ürettikleri bu senaryoyu yönetmeyi isteyince çok güzel bir iş ortaya çıktı. Tasarruf finansman sektörünün duayeni Fuzul ile reklam sektörünün duayeni Serdar Erener aynı sette buluştu. Bunun üzerine de ekranların güvenilir ismi Murat Yıldırım ve sevgili eşi İman Elbani de eklenince başarı kaçınılmaz oldu.

## Reklam Yüzlerimizi Nasıl Belirledik?

Hem şirketimizin kurum kültürüne uygun hem de bizi bugünden daha ileriye taşıyacak bir reklam yüzü ile çalışmak istedik. Bu minvalde de toplum nezdinde güvenilir bir itibara sahip olan birçok ünlü üzerinde konuştuk, fikir teatilerinde bulunduk. Bizim için en doğru aday ise herkesin ekranlardan tanıdığı ve sevdiği Murat Yıldırım ve kıymetli eşi Iman Elbani oldu.



## Kişilere, En Uygun Maliyetle Ev ve Araç Sahibi Olabilmenin Yolunu Gösterdik

Tasarruf finansman sektöründe faaliyet gösteren markalar, hazırladıkları reklam filmleriyle en az bir kere sektörü tanımlamayı denedi. Biz ise bu filminde farklı bir yol izleyerek tasarruf finansman sistemini benzerlerinden ayırıştırıp faydayı ön plana çıkaran ve bu sayede hedef kitleyi harekete geçmeye teşvik eden bir senaryo kurguladık. Ajansımızla birlikte kurguladığımız reklam filminde yeni evlenen ve bebek sahibi olan çiftleri Fuzul şubesinde mutlu bir şekilde gördük. Bunun alt metninde Fuzul'e gelenlerin şubeden kolayca, güle oynaya, ev ve araç sahibi olarak mutlu ayrılacakları yatıyordu.

Fuzul olarak 2024 yılında yola çıkarken belirlediğimiz hedeflerden biri, yeni hedef kitlelere ulaşarak kategori genişletmekti. Bunun için de bir finans şirketi olarak güven temelli iletişim stratejimizi, daha yalın ve herkes tarafından anlaşılabilir bir hâle getirmeyi amaçladık. Bu yılki ilk reklam filminde de tasarruf finansman sisteminin özünü en iyi şekilde tanımladığını düşündüğümüz "Fuzul Ev de Aldırır Oto da" sloganını ön plana çıkarmaya karar verdik.

## Reklam Filminde "Banka" Kelimesini Geçirerek Sektörde Bir İlki Gerçekleştirmiş Olduk

Reklamcılığın en önemli sacayaklarından biri "doğru zaman"dır. "Fuzul Ev de Aldırır Oto da" filminin doğru zamanının neden bu dönem olduğundan da bahsetmek istiyorum. Bugünkü ekonomik konjonktüre baktığımızda

bankaların çok fazla kredi vermeye yanaşmadığını görüyoruz. Kredi faizleri oldukça yüksek ve insanların 120 aylık bir ev kredisi çektiklerinde bunun 4 ile 5 katı geri ödemek zorunda oldukları günlerdeyiz. Dolayısıyla kişilerin kredi ve faiz yüküne katlanmadan en uygun maliyetle ev ve araç sahibi olmalarına imkân sağlayan sistemin öncüsü olarak bu dönemi en doğru zaman olarak gördük. Reklam filmimizde hiçbir metafor kullanmadan en direkt şekilde faydaya odaklandık ve kişilere en uygun maliyetle, en kolay şekilde nasıl ev ya da araç sahibi olacaklarını en yalın biçimde anlattık. Bunu yaparken de bir finans kuruluşu olmasına rağmen Fuzul'ün bir banka olmadığını altını çizdik ve farkımızı da "kredi çekmek yok", "faiz maliyeti yok" diyerek ortaya koyduk. Reklam filminde "banka" kelimesini geçirerek sektörde bir ilki de gerçekleştirmiş olduk.



## Fuzul, Bankadan Farkını Net Bir Şekilde Ortaya Koydu

Reklam filminin sonuçlarından bahsetmeden hemen önce şunun altını çizmek istiyorum: Herkes bütçeli işlerden hızlı sonuçlar doğmasını ister, ancak marka olmak sağlam irade, kararlı duruş ve hatırı sayılır bir zaman gerektirir. Şüphesiz Fuzul, 30 yılı aşkın bir süredir güvenilir ve sağlam bir marka olduğu konusunda rüştünü ispatlamış durumda.



**Reklam filminde sistemimizle kişilere; en uygun maliyetle, en kolay şekilde ev ya da araç sahibi olabileceklerinin yolunu göstermek istedik**





### Herkes Ev ve Araç Sahibi Olana Kadar Durmayacağız

Bu yıl Murat Yıldırım ve İman Elbani'nin rol alacağı iki reklam filmi daha çekeceğiz. Stratejimiz, yine kişilere Fuzul'ü en net ve yalın şekilde anlatmak olacak. Böylelikle reklam filmlerine güçlü bir şekilde devam edeceğimizi hem Fuzul'ü hem de tasarruf finansman sektörünü herkese en anlaşılır şekilde anlatmayı sürdüreceğimizi söyleyebilirim. Tüm Türkiye'yi ev ve araç sahibi yapana kadar sıkı çalışmaya devam edeceğiz. Herkes faiz maliyetine katlanmadan bankadan kredi almadan ev ve araç sahibi olana kadar da durmayacağız. 2025 yılında arkamıza baktığımızda iletişim anlamında başarılarla geçmiş bir yıl görmek için çok çalışıyoruz.

Hayallerimiz, tecrübelerimizden büyük. İnançımız tam!

### Tasarruf finansman sektörünün duayeni Fuzul ile reklam sektörünün duayeni Serdar Erener aynı sette buluştu

Reklam filminin sonuçları, tam da beklediğimiz gibi oldu. İşi, matematiksel manada ele alacak olursak web sitesi ziyaretleri, çağrı merkezi aranmaları ve dijitalden gelen web formlar bizleri ziyadesiyle mutlu etti. Bu ilgi sayesinde doğru bir strateji kurgusu yapmış olduğumuzu da gördük. Hem bu veriler hem de reklamın ulaşması gereken kitleye kaç kere ulaştığı, ne sıklıkla ulaştığı gibi bilgiler tabii ki çok kıymetli. Evet, reklamın sonuçları sayısal bir veriye dayanmalı, ölçülebilir olmalı. Ancak yalnızca buna odaklanırsanız sadece reklam yaptığımız dönemde hatırlanırsınız.

Bu da bilinçsizce ve üzerine düşünülmeden yapılan bir iletişim stratejisi olur. Matematiksel veriler, iyi bir kampanya dönemi geçirildiğini gösterse de reklam, verilmek istenen mesajı tam manasıyla veremeyebilir. Mesajı ne kadar verdiğiniz kadar, hangi dozda verdiğiniz de önemlidir. Reklamın başarısını legoya benzetebiliriz. Birden çok parametre doğru ve anlamlı şekilde bir araya geldiğinde başarıdan bahsetmek mümkün.





## FUZUL'ÜN YENİ REKLAM YÜZLERİ, MURAT YILDIRIM VE IMAN ELBANI OLDU

**Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul yeni reklam yüzleri, Murat Yıldırım ve eşi Iman Elbani'nin rol aldığı ilk reklam filmini yayınladı. "Fuzul Ev de Aldırır Oto da" başlıklı reklam filminin yönetmen koltuğunda ise Serdar Erener yer aldı.**

**M**urat Yıldırım ve Iman Elbani, bu kez Fuzul için kamera karşısına geçti. 30 yılı aşkın süredir tasarruf finansman sektöründe faaliyet göstererek yüz binlerce kişinin ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmasına imkân sağlayan Fuzul'ün, yeni reklam yüzleri Murat Yıldırım ve Iman Elbani oldu. Yıldırım çifti, Fuzul'ün bu yılki ilk reklam filminde rol aldı. Alametifarika imzası taşıyan ve Serdar Erener'in yönetmen koltuğunda oturduğu filmde, tasarruf finansman sisteminin bankalardan farkı konu edinildi.

Senaryo, kredi çekmeden ve faiz ödmeden, tasarruf sahiplerine maliyet avantajı sunan sistemin en yalın ve eğlenceli şekilde anlatılması üzerine inşa edildi. Fuzul'ün Çekmeköy Şubesi'nde gerçekleşen çekim, bir günde tamamlandı.

### Reklam Künyesi

**Reklamın Başlığı:** Fuzul Ev de Aldırır Oto da

**Reklamveren:** Fuzul

**Reklamveren Genel Müdür:** Sait Aytaç

**Reklamveren Temsilcisi:** Burak Salman, Cansu Kekeç Saatçioğlu, Merve Ay, H. Kübra Akbal, Emir Adıgüzel, Elif Ece Evren, Doğanay Akyel, Osman Can Polat

**Reklam Ajansı:** Alametifarika

**Yönetmen:** Serdar Erener

**Prodüksiyon şirketi:** TerFilm

**Medya Satınalma Ajansı:** Glory Medya

**Dijital Pazarlama Ajansı:** Media Store

**PR Ajansı:** Optimist Medya

**Offline Editör:** Gültekin Ergene

**Görsel Efekt:** Umut Deniz Tekin

**Renk & Ses Miksaj:** Sinefekt

**Jingle:** Jingle House

**Müzik:** İsmail Derker



# FUZUL'ÜN ÇALIŞANLARA BAKIŞI, İNSANA DEĞER VE YATIRIM ODAKLI

Fuzul'ün 2024 yılı stratejisinin merkezinde insan kaynağı yetkinliği bulunuyor



Fuzul İnsan Kaynakları Müdürü **Mehmet BATTAL**

İnsan kaynakları yönetimi, günümüz iş dünyasında stratejik bir öneme sahiptir. Bu alandaki politikalar ve uygulamalar, şirketlerin rekabet avantajını koruması ve sürdürülebilir bir başarı elde etmesi için kritik bir rol oynamaktadır. Bu bağlamda Fuzul olarak sürdürülebilir büyümenin ancak çalışanlarımızın katkısı ile mümkün olacağını bilincindeyiz. Bu bilinçle; değerlerine bağlı, gelişime açık, proaktif ve sorumluluk sahibi çalışma arkadaşları ile şirketimizi ve sektörümüzü büyütme hedeflemekteyiz.

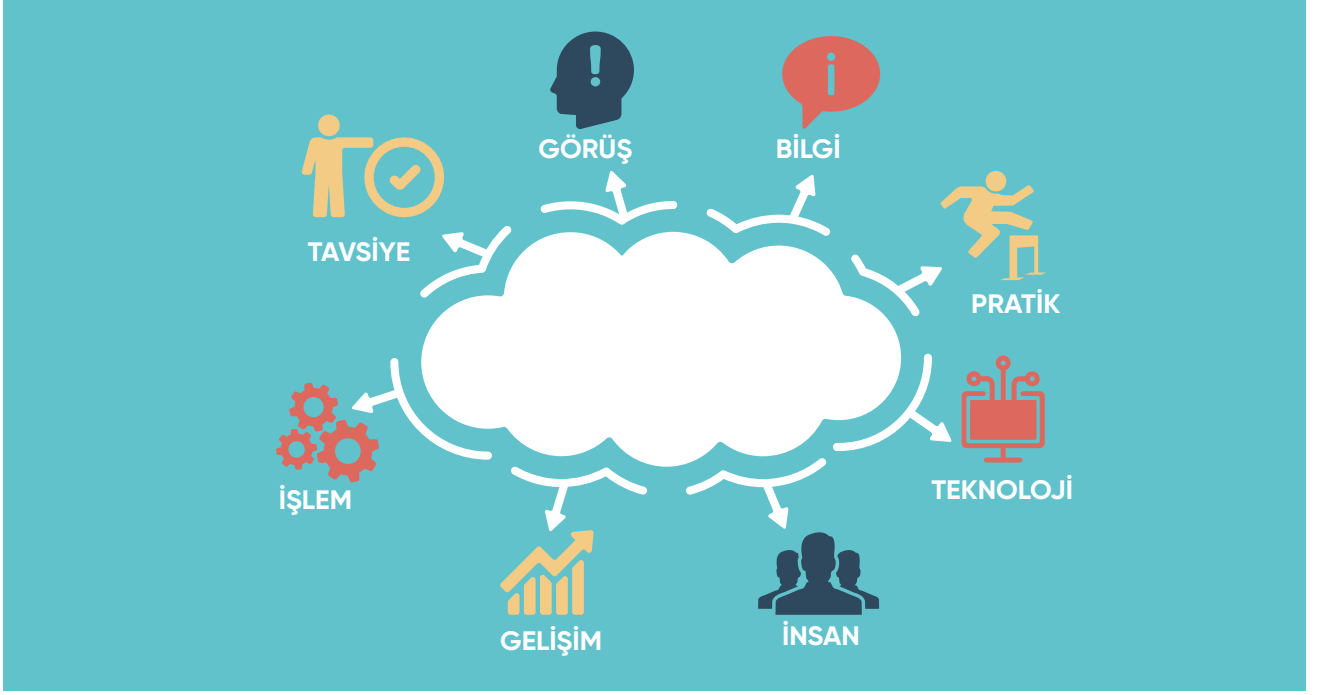
## Kurum Kültürüne Bağlılığı Ön Planda Tutuyoruz

Fuzul bünyesinde kurumumuza ve kurum kültürüne bağlılık her zaman ön planda tutulmaktadır. Diğer yandan insan kaynakları olarak çalışanlarımızın kendi başarıları ile olduğu kadar kurumumuzun başarılarıyla da gurur duyması önem verdiğimiz konular arasında yer almaktadır. Fuzul'ün; çalışana bakışının temelinde "insana değer ve yatırım" yer alır. Sürdürülebilir büyüme ve başarının arkasında insan kaynağı olduğu bilinciyle genç yetenekleri

Fuzul bünyesine katmak, eğitmek, geliştirmek, çalışanlara kabiliyetlerini gösterebilecekleri ortam ve fırsatlar sunmak, başarılarını görmek ve ödüllendirmek, kurum içinden yükselmeye öncelik tanımak temel insan kaynakları politikamızdır.

Fuzul İnsan Kaynakları Departmanı olarak şirketimizin ana hedeflerini bilerek iş ailelerine ve sahaya yakın olmanın yanı sıra doğru pozisyona doğru kişiyi konumlandırmak için adayların; eğitim, deneyim, yetkinlik, kariyer hedefleri ve beklentileri ile pozisyonun gerektirdiği özelliklere göre, tüm adaylara eşit davranarak, "işe uygunluk" esasını ile süreçlerimizi yönetmekteyiz.

Şirketimizin eğitim ve gelişim politikası, her bir çalışanımızın kariyer yolculuğunu desteklemeyi, potansiyelini en üst düzeyde ortaya çıkarmayı ve sürekli olarak gelişmelerini sağlamayı hedeflemektedir. Bu doğrultuda, çalışanlarımızın kişisel ve mesleki becerilerini güçlendirmek için çeşitli eğitim programları sunuyoruz. Ayrıca çalışanlarımıza; dijital eğitim platformlarını



## Ürünün standardize edildiği sektörümüzde, çalışanlarımızın yetkinlikleri bizim sektördeki yerimizi belirleyecek en önemli unsurdur

kullanarak kolay erişilebilir ve özelleştirilmiş öğrenme imkânları sağlıyoruz.

### Fuzul'ün 2024 Stratejisinin Merkezinde İnsan Kaynağı Yetkinliği Var

Genel Müdürümüz Sait Aytaç Bey'in 2024 yılında insan kaynağı yetkinliğini odağına alması, şirket stratejimizde önemli bir dönüşümü işaret etmektedir. Bu dönüşüm, insan kaynakları yönetiminin sadece bir destek fonksiyonu değil, stratejik bir ortaklık rolü üstlendiğini, sürdürülebilir büyüme ve başarının temelinde insanın yer aldığını ayrıca çalışana yapılacak yatırımın en kıymetli yatırım olduğunu ortaya koymaktadır.

Bizler de Fuzul'ün önümüzdeki dönemdeki stratejik hedeflerinden biri olan 100 bin yeni müşteri kazanma hedefine ulaşması için insan kaynakları stratejimizi bu doğrultuda kurguladık.

### Yetkin İnsan, Etkin Sonuç

Yöneticilerimiz için "Yetkin insan, etkin sonuç" mottosu ile Mayıs ayında başlatmayı planladığımız eğitim programımız son aşamaya geldi. Koçluk temelli yaklaşımlarla etkin ve gelişim odaklı ekip yönetimini şirket kültürü hâline getirmeyi amaçlıyoruz. Performansları ile geleceğin lideri olma yolunda ilerleyen çalışanlarımız için Yönetici Yetiştirme Programımızı da hızlıca hayata geçireceğiz. Diğer yandan genç yetenekleri şirketimize kazandırarak erken kariyer fırsatları sunmanın değerli olduğuna inanıyoruz.

Genel Müdürlük iş ailelerimiz ve şubelerimiz için yeni mezun programı başlatmayı planlıyoruz. Ayrıca Genel Müdürlük çalışanlarımız için onların uzmanlık alanlarına, profesyonel ve teknik konulardaki gelişimlerine yönelik almak istedikleri eğitimleri de kendilerine sağlamayı da bu yıl içindeki planlarımız arasında konumlandırdık. Yeni atanan şube müdürlerimiz için Zirveye İlk Adım Programını ve portföy yöneticilerimiz için Müşteri Analizi ve Etkin Satış Yönetimi eğitimlerini başlattık. Çünkü biliyoruz ki ürünün standardize edildiği sektörümüzde, çalışanlarımızın yetkinlikleri bizim sektördeki yerimizi belirleyecek en önemli unsurdur.

### Yetkin İnsan Kaynağı, Şirketin İtibarını Artırır

Peki, insan kaynağı yetkinliğine sahip olmak şirketlere ne gibi katkılar sağlar? İnsan kaynağı yetkinliği, bir şirketin en önemli varlıklarından biridir. Yetkin bir insan kaynağı, şirketin başarısında ve sürdürülebilirliğinde kritik rol oynar. Yetkin çalışanlar, daha hızlı ve kaliteli iş üretirler, daha iyi ürün ve hizmet sunmak için gerekli bilgi ve beceriye sahiptirler. Bu da müşteri memnuniyetini ve sadakatini, şirketin genel üretkenliğini ve verimliliğini artırır. Yeni fikirler üretme ve yenilikçi çözümler geliştirme konusunda daha istekli ve motive oldukları için ciddi bir rekabet avantajı sağlarlar. Şirketin değerlerine ve vizyonuna daha fazla katkıda bulunurlar. Bu da güçlü bir şirket kültürü oluşturmaya yardımcı olur. Yetkin bir insan kaynağına sahip olmak, şirketin itibarını ve marka değerini artırır.

# NEVİTA, OPERASYONEL YAPISINI 2024'TE DAHA DA GÜÇLENDİRECEK

Nevita, 2024 vizyonunda teknolojik yatırım ve dijital dönüşümü merkeze aldı. Nevita gerçekleştirmeyi planladığı çalışmalarla birçok markaya ilham vermeyi hedefliyor



**G**lobal gayrimenkul satışında Türkiye'nin bayrak taşıyıcılığını yapan Nevita, kurulduğu 2014 yılından bu yana faaliyetlerini hız kesmeden sürdürüyor. Fuzul Holding'in gayrimenkul yatırımları geliştiren ve yöneten emlak yatırım şirketi olan Nevita, 2024 vizyonunda "teknolojik yatırım" ve "dijital dönüşümü" merkeze aldı. Nevita gerçekleştirmeyi planladığı çalışmalarla birçok markaya ilham olmayı hedefliyor.

Portföyünde Galatasaray'ın gözde projesi Leo Residences, Ataşehir Modern ve Maslak Dream gibi lüks segmentte projeler barındıran Nevita, 2024 ve 2025 döneminde proje sayılarını artırmayı planlıyor. Yeni projeleriyle portföyünü zenginleştirecek Nevita, sektörü domine etmeyi sürdürecektir.

## Teknolojik Dönüşümlerimizle Sektörde Tek Olacağız!

Faaliyet gösterdiği sektörün lideri olan Nevita, bir yandan kurumsal kimliğinde bir dönüşüm hazırlığı içerisindeyken diğer yandan operasyonel yapısını da güçlendirmeye yönelik

çalışmalarını hızlandırdı. Teknoloji yatırımlarını artıran ve dijital dönüşümdeki adımlarını sıkılaştıran şirketimizin, global arenada da tercih edileceğine ve dünya markaları arasında yer alacağına olan inancımın da tam olduğunu belirtmek isterim.

Özellikle son zamanlarda dijital dünyanın gündeminde yapay zekanın trend olduğunu görüyoruz. Nevita da tüm Fuzul Holding işbirlikleri gibi çağın gereklerine uygun aksiyonlar alıyor ve almaya da devam edecek. Tabii ki bunu yaparken konvansiyonel yöntemlerden de tamamen kopmaktan ziyade geleneksel ile dijitali entegre ederek yepyeni bir bakış açısı ortaya koyarak faaliyetlerine devam edecek.

## Nevita, 10 Yılda Türkiye Ekonomisine 9 Milyar Dolarlık Katkıda Bulundu

Geleneksel ve dijital pazarlama stratejisini, 10 yıllık tecrübesiyle birleştiren Nevita, bu süre zarfında Türkiye ekono-

misine 9 milyar doların üzerinde bir katkı sağladı. Ciddi bir girdiden bahsediyoruz. Bunun gelecek 10 yılda Nevita'nın yabancıya gayrimenkul satışı noktasındaki tecrübesinden kaynaklı olarak daha da katlanacağını düşünüyorum. Diğer yandan Nevita, önümüzdeki süreçte faaliyet gösterdiği alandaki bilgi birikimi ve tecrübesinin yanı sıra profesyonel kadrosuyla Londra, Moskova, Dubai ve Katar gibi ülkelere de varlığını hissettirmeyi planlıyor.

### Fuzul'ün Tecrübesi, Bize Güç Veriyor

Geçmişte nasıl ki satış rekorları kırdık ve ödüllü projelere imza attıysak gelecekte de bize güvenen tüm çözüm ortaklarımızın ve paydaşlarımızın ilgisine layık olmaya gayret ediyor olacağız. Markamızın kurulduğu günden bu yana geçen 10 yıllık süre zarfında geliştirdiği kaslarından faydalanarak gerçekleştireceğimiz çalışmalarla çok konuşulacak bir döneme girdiğimizi söyleyebilirim. Hem ülkemizde hem de dünyada ekonomik sıkıntılar yaşanabiliyor, ancak Nevita her koşula hazır ve günün şartlarına uygun aksiyon alabilecek beceriye sahip. Gücümüzü, 32 yıllık köklü bir geçmişe sahip olan Fuzul Holding'ten aldığımızı da belirtmek isterim.

### Nevita Kurumsal İletişim ve Pazarlama Stratejisi Nasıl Yürüyor?

Nevita, pazar araştırmaları gerçekleştirerek mevcut eğilimleri yakından takip etme imkânı buluyor. Potansiyel alıcıların tercihlerini belirlemek ve projeyi buna göre uyarlamak için demografiyi göz önünde bulunduruyor ve ekonomik göstergeleri çok iyi hesaplıyor. Diğer yandan sosyal medyanın bizlere sunduğu avantajlardan da optimum düzeyde yararlanmayı tercih ediyor. Proje planlama ve tasarım süreçleri gibi detayları organize ederken her bir projeye sıfırdan başlıyor gibi yaklaşım sergiliyor. Lansman öncesi ve sonrası pazarla-

ma faaliyetlerinde hızlı aksiyon alıyor ve planlanan lansman takvimlerine azami oranda uyum gösteriyor. Heyecanımızı da daima diri tuttuğumuzun altını çizmek isterim. Sosyal medya ve emlak web sitelerinin yanı sıra geleneksel reklam mecralarından da faydalanıyoruz. Çalışma arkadaşlarımızın talepleriyle de yakından ilgileniyor ve marka iş birliği yaptığımız proje ortaklarımızla dirsek temasımızı sürdürerek pazarlama faaliyetlerimizi yerine getiriyoruz.

### Nevita, İnovatif Çalışma Ortamlarının Öncüsü

Nevita'nın sağlam temeller üzerine inşa edilmiş güçlü bir ekosistemi olduğunu vurgulamak istiyorum. Türkiye'deki pek çok şirket, geleneksel kurum kültüründen sıyrılıp kabuk değiştirmeye gayret eder durumdayken Nevita, bu süreci çok başarılı bir biçimde kendi bakış açısıyla yönetiyor. Öyle ki gelenekselden kopmadan değişimlere her zaman sıcak bakan bir yapıya sahip... Nevita için inovatif çalışma ortamlarının öncüsü olduğunu söyleyebilirim.

Yazıma son vermeden önce Nevita'nın 70'den fazla ülkeye uzanan geniş bir doğrudan müşteri portföyüne ek olarak uluslararası projeleri destekleyen 4 binden fazla iş ortağıyla büyük bir B2B ağına sahip olduğunu ve bunu genişletmeyi hedeflediğini de belirtmeliyim.

**Nevita her koşula hazır ve günün şartlarına uygun aksiyon alabilecek beceriye sahip. Gücünü de 32 yıllık köklü bir geçmişe sahip olan Fuzul Holding'ten alıyor**





# SAYILARLA FUZUL

Marka bilinirliği açısından Türkiye'nin önde gelen Őirketlerinden biri olan Fuzul Holding; bugün Fuzul Tasarruf Finansman, Fuzul GYO, Nevita, NEW INN, Rubik Para, Fuzul Topraktan, Fuzul Ventures, Akva Sigorta, FZLPLUS ve MEC GIDA markalarıyla faaliyetlerini sürdürmektedir.

**13**

tamamlanan proje

**4**

devam eden proje

**2**

planlanan proje

**FUZUL  
GYO****FUZUL  
HOLDİNG****+30.7 milyar TL**

oluşturulan ekonomik değer (2023)

**+1700**

alıŐan sayısı

**+30 yıl**

tecrübe

**9**

merkez lokasyon

**10**

Şirket sayısı

**FUZUL  
TASARRUF  
FİNANSMAN****+100 bin**bugüne kadar ev ve  
araç sahibi olan kişi sayısı**~1500**

alıŐan sayısı

**114**

Şube sayısı

**24,7 milyar TL**2023 yılında oluşturulan  
ekonomik değer**%172**

sözleşme artış oranı

NEWINN



**%77**  
geçen yılın aynı dönemine göre  
büyüme oranı (2023)

**62**  
toplam çalışan

**31**  
lokasyon

**~1000**  
bağımsız ünite

MEC  
GIDA

**31**  
toplam çalışan

**3**  
global iş ortakları

**14**  
tecrübe

**3**  
lokasyon

NEVİTA



**%45**  
taşınmaya hazır proje

**100**  
ticari birim

**50 milyar TL**  
yönetim altındaki varlıklar

**+3000**  
açılması planlanan konut stoğu

**+2000**  
konut

FzlPlus



**983.586**  
yıllık çağrı sayısı

**6**  
farklı markaya sağladığı destek

**3**  
dilde hizmet

**12.704**  
Müşteri Geri Bildirim Çözümü (2023)

**7/24**  
hizmet

## SİVİL TOPLUMDA

# ODAKLANMA

**Toplumsal fayda için çalışan yapıların toplum tarafından kabulü, sürekliliğinin sağlanması ve uzun ömürlü olması için oluşan hukuki, idari, kurumsal kurallar içselleştirilip geliştirilerek uygulandıkça toplumsal ve evrensel kabul de o derece kuvvetli hâle geliyor**



Cumhurbaşkanlığı Sosyal Politikalar Kurulu Üyesi  
**Dr. İbrahim ALTAN**

**T**arihi seyir içinde toplumsal hayatta rol alıp elde ettikleri sosyal statü gereği önde olan, toplumları yönlendiren kişiler, topluluklar ve ekoller zamanla kurallar manzumesi hüviyetine bağlı yapılar hâline geldi. Sosyal etkiye sahip kişi ve topluluk yapıları sadece örf, adet gibi toplumun kabullendiği geleneksel kurallara değil yazılı hukuk kurallarına bağlı, yine toplumdan aldıkları destek ve gücü toplum adına, toplum lehine kullanıyorlar.

Dün, geleneksel şartlar ve hakların yerinde kullanılması yaklaşımı içinde oluşan saygı ve etki bugün hukuki sonuçları belirlenen kurallar çerçevesinde sivil toplum yapılarında işlemeye devam ediyor. Bireysel konulardan başlayarak kademe kademe toplumsal, ulusal, bölgesel ve uluslararası konular; aile, toplum, göç, iç çatışmalar, savaşlar, eğitim, sağlık ve daha pek çok konu daha organize yapılar tarafından ele alınıyor, ilgili konular etrafında uzmanlaşmış ortaklarla birlikte değerlendirmeler yapıp çözümler aranıyor. Yeniliklerin yerleşmesinde, toplumsal fayda üretmede, vizyoner değerlendirmelerde, olası problemleri tespit etmede, yaşanan problemlere çözüm arayışlarında maşeri vicdanı/toplumun tanıdığı

değerleri ve desteği yanına alan sivil toplum yapıları daha önde ve başarılı oluyorlar.

Günümüzde dünya üzerinde yaşananların hepsine kısa zaman aralığında şahit oluşumuz; duymamız, seyretmemiz ve bütün merhalelerine vakıf olmamız neticesinde insanoğlunun yeryüzünün her noktasında benzer ihtiyaçlar ve sorunlarla baş başa olduğunu şüpheye mahal bırakmayacak bir şekilde ortaya koyuyor. Vicdanlara hitap eden çözüm arayışları ve ortaya konan çözümlerin de herkes için uygulanabilecek mahiyette olduğunu net olarak görüyoruz. Öneri ve çözüm yollarının içselleştirilmesi, kendi değerlerine uygun bir şekilde toplumlara adapte edilmesi daha kolay hâle geliyor. Bu durum kesinlikle başkalarının fikir ve düşüncelerini kabul etmek, onların uydusu olmak şeklinde anlaşılmalıdır.

**Toplumlar, Destekledikleri Sivil Toplum Yapılarının Güvenilir Olmasını Beklemektedir**

Toplumsal fayda için çalışan yapıların toplum tarafından

kabulü, sürekliliğinin sağlanması ve uzun ömürlü olması için oluşan hukuki, idari, kurumsal kurallar içselleştirilip geliştirilerek uygulandıkça toplumsal ve evrensel kabul de o derece kuvvetli hâle geliyor. Toplumlar muhatap oldukları, destekledikleri, yanında durmaktan mutlu oldukları sivil toplum yapılarının; kendisini temsil etmesini, şeffaf ve hesap verebilir olmasını, yasal belgelerindeki sınırlarını aşmamasını, destek verdiği için kendisini mahcup etmemesini, güvenini korumasını ve geliştirmesini, aynı zamanda etkin olmasını beklemektedir.

Dünya sürekli değişecek. Değişimin insani değerleri koruyarak olmasını sağlamak toplumun taleplerini değişim süreçlerine doğru, kararlı ve anlamlı bir şekilde yansıtma iradesini sürdürmesiyle mümkün olacaktır. Bu iradeyi oluşturamayan, anlamlandıramayan ve sürdürülebilir kılamayan toplumların değişim süreçlerini insani değerler çerçevesinde yönlendirmesi mümkün olmayacak, başkalarının etkisi altında girmekten kurtulamayacaklardır. Oluşturulan iradenin etkin olmasını sağlamak ise aynı hedef etrafında bir araya gelebilen, aynı dili konuşabilen, ortak düşünce oluşturabilen ve amacını muhatapına rahat ulaştırabilecek evrensel kabul gören yöntemler kullanan örgütlü yapılarla mümkün olabilmektedir. Bu şekilde hareket etmeyi benimsemeyen yapılar ise mesajlarını muhataplarına ulaştırmakta zorluklarla karşılaşacaklardır.

### **Odaklanmak Başarının Bir Numaralı Anahtarı Olarak Değerlendirilmelidir**

Nasıl özel sektörde odaklanmayı başaranlarla başaramayanlar arasında anlamlı farklılıklar görülüyorsa sivil toplum çalışmalarında da odaklanmak başarının bir numaralı anahtarı olarak değerlendirilmelidir. Çalışma alanlarını geniş tutmayı belirli bir konuya hasreden yani odaklanan, odaklandığı alanın hedeflerini yerinde belirleyen, başarı kriterlerini doğru

### **Nasıl özel sektörde odaklanmayı başaranlarla başaramayanlar arasında anlamlı farklılıklar görülüyorsa sivil toplum çalışmalarında da odaklanmak başarının bir numaralı anahtarı olarak değerlendirilmelidir**

tespit eden, hedeflerini sürekli takip edip sonuçlarını değerlendiren ve işlerini raporlayabilen sivil toplum yapıları toplumsal kabul konusunda mutlaka akranlarından önde olacaklardır. Odaklanma sorunu yaşayan sivil toplum yapıları ise karmaşa içinde çalışan, hesap veremeyen, toplumsal kabul sorunu yaşayan, endişe ile bakılan, desteklenmeyen yapılar olarak toplumda yer edinemeyeceklerdir. Böyle yapılar ya taraftarlarına ve topluma yük olarak varlıklarını sürdürürler ya da kısa zamanda sahadan çekilirler.

Sivil toplum yapılarının uzun ömürlü olması için vizyon, misyon ve stratejinin tespit edilmesi, hedeflerin yakın, orta ve uzun dönemlere ayrılması, belirli aralıklarla iç paydaşlar; üye, çalışan, gönüllü ve dış paydaşlar; partnerler ve bağışçılar gibi katılımıyla gözden geçirme çalışmalarının yapılarak güncellenmesi, aynı alanda çalışan ülke ve dünya örneklerinin incelenmesi yerinde olacaktır. Gözden geçirme çalışmaları iç dinamiklerle yapılacağı gibi alan uzmanı danışman kuruluşlarla birlikte çalışılması beklenen amaca daha uygun olacaktır.

Özetle dile getirmeye çalıştığımız odaklanma yaklaşımının devamlılık arz etmesi ise sivil toplum kuruluşları hem daha başarılı hem daha uzun ömürlü hem de hizmetlerinin daha yaygın ve etkin hâle gelmesini sağlayacaktır.



# ŞİRKET YÖNETİMİNDE YÜKSELEN DEĞER JEOSTRATEJİK AKIL

Şirketler için jeopolitik analiz ve aslında bunun da ötesinde jeostratejik akıl yeteneği geliştirmek mutlak bir hedef



Paris Bosphorus Enstitüsü Başkanı  
**Bahadır KALEAĞASI**

**Y**apay zekâ çağına hızla giriyoruz. Her alanda olduğu gibi şirket yönetiminde de yarını bugünden hayal etmek, planlamak, harekete geçmek gerekiyor. Çünkü önümüzdeki yılların yükselen şirketlerinin bir başarı kıstası da artık “jeopolitik analiz ile günlük iş akışını bütünleştirmek” olacak. Karar alma süreçlerinde makro ve mikro yaklaşımlar daha iyi sinerji gerektirecek.

Şirketler için jeopolitik analiz ve aslında bunun da ötesinde jeostratejik akıl yeteneği geliştirmek mutlak bir hedef. Jeostratejik akıl küresel ve yerel değişim dalgalarına yönelik veri, bilgi, deneyim ve öngörülerini şirket politikaları ve kararlarına uygulamak demek. Kapsamı geniş bir kavram: Uluslararası siyaset, finansal piyasalar, pandemi, göç, Orta Doğu çatışmaları, Ukrayna savaşı, iklim değişikliği, Çin, teknoloji, enerji, toplumsal eğilimler...

Jeostratejik analiz ve eylem yeteneği güçlü yönetim kurulu üyeleri, danışmanlar ve yöneticiler sahibi kurumsal sistemler 21. yüzyılın hızlanan değişimlerinde kârlı, değerli ve kalıcı olurlar. Bu yönde “küresel risk yönetimi” kaçınılmaz bir eylem eksenidir. Söz konusu olan fiziksel ve siber boyutlar ötesinde güven-

lik: mevzuat uyumu, yatırım ortamı, finansal düzenlemeler, ilişki ağları ve marka değeri açılarından güvenlik. Şirketin hedeflerine odaklı büyümesi amacıyla dış etkenlerin doğru yönlendirilmesi önemli.

Bu çerçevede jeostratejik akıl açısından da belirleyici bir gündem konusu var: İyi yönetim arayışı. Siyasette olduğu gibi iş yaşamında da hiç değişmeyen, hep yenilenen bir arayış. Argüden Yönetişim Akademisi'nin de vurguladığı gibi sürdürülebilir ve kapsayıcı bir gelecek, ancak güven duyulan kurumlar ile inşa edilir. Bu anlayıştan hareketle, kaynakları etkin kullanmak ve riskleri yönetmek, verimli şirketler tesis etmek, toplumsal yaşam kalitesine ve ilerlemeye katkıda bulunmak.

## İklim Meselesi

Dünya Ekonomik Forumu'nun araştırmasına göre (WEF-PwC, Kasım 2022) şirketler iklim stratejilerini oluştururken üç temel noktaya odaklanmalı: değer zinciriyle bağlantılı olan tedarikçiler ile ortak çalışarak şirket dayanıklılığını artırmak, ekosistemlerin



dayanıklılıklarını geliştiren ürün, hizmet ve iş modelleri sayesinde fırsatları değerlendirmek ve çok paydaşlı çalışmalara katılarak iş birliği ile somut değişim oluşturmak. Bu vesile ile entegre raporlama kültürünü de geliştirmek.

Günümüzde çoğu şirket ESG (Çevresel, Sosyal ve Kurumsal Yönetişim) için adımlar atıyor. Kurumsal yönetimler, sürdürülebilirlik raporlaması, çevik işleyiş, hibrit çalışma ortamları ve AR-GE gibi farklı konular bu genel yaklaşıma dâhil oluyor. Sürdürülebilir kalkınma doğrultusunda yeni düzenlemeler ulusal ve uluslararası düzeyde her zamankinden daha fazla olacak. Bazı şirketler ve kuruluşlar karmaşık ve hantal yapılarını yeniden gözden geçirmek ve değer zincirlerini kapsayan raporlamayı nasıl yönettiklerini yeniden düşünmek zorunda. ESG sadece bir iklim meselesi değil, cinsiyet eşitliğinden tüketici memnuniyetine ve finansa erişime uzanan geniş bir sürdürülebilir kalkınma meselesi. Bu çerçevede toplumsal sorumlulukla sınırlı bir değer kazancı da değil söz konusu olan. Finansa erişim, iş ortakları ve müşterilerin talepleri, insan kaynakları stratejileri ve de teknolojiye verimliliğe iş birliği ve destek ağlarına dâhil olmak için gerekli ESG.

### Öncelikler, Eylemler

Kovid salgını, Çin kaynaklı fırsat ve kaygılar yumağı, Ukrayna savaşı ve Orta Doğu'da çatışmalar sonucunda küresel tedarik zincirlerinde değişim hızlandı. Tedarik ötesinde, küresel değer ağları söz konusu: ticaret, finans, enerji, yatırım, teknoloji, tarım, turizm, lojistik, veri... Anahtar kavramlar "çeşitlendirme" ve "yakınlık". Ülkeler ve şirketler Çin veya diğer tedarikçilere bağımlılığını azaltma çabasında. Kimi bunu yüzde 5 oranında başarıyor, kimi yüzde 55, fakat eğilim güçleniyor. Yeni uluslararası iş kurguları üzerinde çalışmalar hızlandı. Yatırım danışmanları planlar hazırlıyor. Jeostrateji uzmanları olasılıkları değerlendiriyor. Amerika ve Avrupa gibi büyük ekonomik alanlara çok yakın olmak önemli. Bu yakınlık sadece bir coğrafi yakınlık kriteri de-

### Sürdürülebilir ve kapsayıcı bir gelecek, ancak güven duyulan kurumlar ile inşa edilir

ğil. Mevzuat ortamı, yatırım ortamı, siyasal ilişkiler ve sosyal sempati gibi çok önemli başka kıstaslar da devrede; özellikle Türkiye gibi hızla gelişmesi şart olan ülkeler için.

Türkiye'nin kalkınma öyküsü devletin ötesinde şirketlerin başarısı ile yazılacak 2020'lerden 2050'ye uzanan ufukta. Pandemi ve ekonomik kriz dalgalarıyla pekişen veya tetiklenen sorunları bazı şirketler aşacak; aşılıyor. Bazıları kaybedecek. Her zaman olduğu gibi birincil etken: Para! Şirketlerin finansal durumu. Nakit akışı, faturalar, krediler, borçlar, sigortalar, yatırım planları. Daha da önemlisi, insan kaynakları ve dijital dönüşüm. Sadece kendileri için değil! Müşterileri, tedarikçileri, altyüklenicileri ve rakipleri ile ekosistemin bütünü.

2024 ve ötesinde ülkeler fırsat değerlendirip muazzam yatırım çekecek, teknoloji transfer edecek, geleneksel ve dijital yeni üretim ağlarında yerini alacak, enerji tedarikinde rahatlayacak, sanayisi, tarımı büyüyecek, pandemi ve savaşlar ötesinde yeni sağlık sektörü ve turizm ağlarına dâhil olacak. Dolayısı bazı akıllı ülkeler ve şirketleri gelir ve istihdam oluşturacak; dünya gezegeni sathını hareket alanı olarak geliştirecek, geleceklerini kurtaracaklar.

Türkiye bu ülkeler arasında yer almalı. Türk şirketler yeni atılım dalgalarını yakalamalı. Bir kaç yıllık bir fırsat penceresi var ve derhal şimdi eylem zamanı.

# TÜRKİYE'DE KATILIM SİGORTACILIĞI GELECEK VADEDİYOR

HDI Katılım Sigorta Genel Müdürü Necmettin Gündoğdu ile katılım sigortacılığı ve HDI Katılım Sigorta'yı merkeze alan bir söyleşi gerçekleştirdik

Röportaj: **Merve AY**



HDI Katılım Sigorta Genel Müdürü **Necmettin GÜNDOĞDU**

**H**DI Katılım Sigorta Genel Müdürü Necmettin Gündoğdu, katılım sigortacılığının Türkiye'deki konumundan bu alandaki doğru bilinen yanlışlara, HDI Katılım Sigorta'nın öne çıkan özelliklerinden 2024 hedeflerine kadar bir dizi konu hakkında değerlendirmelerde bulundu. Gündoğdu, "HDI Katılım Sigorta olarak 2024'ü iki kat büyüme ve her ilde en az bir acente hedefiyle kapatmak istiyoruz." dedi

**Katılım sigortacılığının geleneksel sigortacılıktan ayrışan ve kesişen yönlerini ile ilgili neler söylemek istersiniz? Ayrıca katılım sigortacılığı ile ilgili doğru bilinen yanlışları da öğrenmek isteriz.**

Geleneksel sigortacılıktan ayrışan temel yönleri ile başlarsak; aslında katılım sigortacılığının kelime anlamında ilk ayrım baş-

lıyor. Yani katılım sigortacılığı, İslami sigortacılık demektir. Tam da temel ayrım bu noktada başlıyor. İslam hukukuna göre caiz olmayan işler ve muameleler katılım sigortacılığında uygulanmaz. Basit bir-iki örnek verecek olursak; toplanan primleri mali değerlendirilme araçları faiz sisteminde olamaz, alkol satan bir iş yerine katılım poliçesi kesilemez gibi. Şu anda Türkiye'de uygulanan modelde sigortacılığın temel mantığı risk satın alması ve o şirketin tüm riski üzerinde taşıması temel kesişen noktalarından birisi. Tabii ki hasar uygulamaları gibi operasyonel süreçler, birebir aynıdır ve aynı olmalıdır. Türkiye'de katılım sigortacılığı denildiğinde akla direkt "tekaful" geliyor, aslında tekaful de katılım sigortacılığının içinde uygulanan birkaç modelden bir tanesi. Ayrıca halkımızın mutlaka bilmesi gerektiğini düşündüğüm bir konu daha var: Katılım primlerinin geleneksel sigorta primlerinin üzerinde olacağı intibası mevcut, hâlbuki aksine biz her iki taraf-

ta da primleri eşitliyoruz ve aynı kalitede hizmet veriyoruz. **Toplumun katılım sigortacılığına bakış açısıyla ilgili gözlemlerinizi neler? Katılım sigortacılığı yeteri kadar biliniyor ve ürünleri yeteri kadar ilgi görüyor mu sizce?**

Maalesef Türkiye’de katılım sigortacılığı, istenilen seviyede değil. Pazar payı anlamında da çok düşük seviyedeyiz. Ancak bilinirlik artıyor. Diğer yandan biraz zamana ihtiyacımız olmakla birlikte regülatör tarafında da desteğe ihtiyacımız var. Aslında vatandaş tarafında da haram ve helal kavramları çok oturmuş değil. Yoksa katılım sigortacılığının ürün, hizmet ve uygulamaları açısından geleneksel sigortacılıktan hiçbir farkı bulunmuyor.

**Türkiye’de katılım sigortacılığının bulunduğu konumu değerlendirmenizi istesek neler söylersiniz? Türkiye’nin bu alandaki geleceğine dair öngörülerinizi de dinlemek isteriz.**

Katılım sigortacılığının pazar payı çok düşük, ancak 2023 yılının başlarında pencere usulü modelden şirket kurarak faaliyetlere başlanma zorunluluğu bizim gibi yabancı sermayeyi de oyunun içine aldı. Çünkü biz yabancı sermayedar; bu alanın gelişimde olduğu, gelecek vadettiği ve girilmesi gerektiği noktasında ikna ettik. Bildiğimiz kadarıyla 2024 yılında Türkiye’ye üç, dört yeni şirket daha geliyor. Mevzuat desteği ile Türkiye’de katılım sigortacılığı gelecek vad ediyor diyebilirim.

**Katılım sigortacılığı alanında HDI Katılım Sigorta’nın bulunduğu konumla ilgili neler söylemek istersiniz?**

HDI Katılım aslında 2023 başında kurulmuş bir şirket gibi görülse de aslında pencere usulü ile 2018 yılından bu yana, yani beş yılı aşkın bir süredir sektördeyiz. Pencere usulünde yalnızca katılım finans kurumlarına hizmet verirken sermayedarımızın da desteği ile 2023 yılında şirket kurulunu gerçekleştirdik HDI Katılım olduk. Bununla birlikte ciddi bir acente talebi oldu, ancak bu noktada ince eleyip sık dokuyoruz. Gerçekten katılım sigortacılığı yapacak olan acentelerimizle yol yürümeye başladık. Bu anlamda 2024 yılı atılım yılımız olacak.



### AKVA İLE BİRLİKTE BÜYÜYORUZ

Hedef iş ortaklarımızdan olan Akva ile birlikte büyüme noktasındayız. Geçen yıl Akva Sigorta Yönetimi ile bir araya geldik, neler yapabileceğimize dair konuştuk ve belli bir mesafe de aldık. Yeni ürün geliştireceğiz ve HDI’nin hizmet ayrıcalıklarıyla 2024’te Akva’nın lider sigorta şirketi olacağımdan umutluyum.

**HDI Sigorta’nın Türkiye’de ilk beş büyük şirketten biri olması, ürün çeşitliliği ve hasar hizmetlerindeki kalite gibi konular da HDI Katılımı bir adım öne çıkartıyor**

**HDI Katılım Sigorta’nın bu alanda faaliyet gösteren diğer şirketlerden farklı yönleri ile ilgili neler söyleyeceksiniz? HDI Katılım Sigorta’nın öne çıkan özellikleri neler?**

Tabii ki en önemli ayrıntı: Tek yabancı sermayeyiz. HDI Sigorta’nın dünyada toplam üretiminin 50 milyar euro civarında olduğu biliyoruz ve bu üretim HDI’yi Avrupa’da ilk 10 şirketten birisi yapıyor. Bu denli güçlü sermayedar ve HDI Sigorta’nın Türkiye’de ilk beş büyük şirketten biri olması, ürün çeşitliliği ve hasar hizmetlerindeki kalite gibi konular da HDI Katılımı bir adım öne çıkartıyor. Ulaşılabilir ve müşteriye göre yeni ürünleri hızlı hayata geçirebilen bir şirket olmamız da farklarımızdan biri...

**HDI Katılım Sigorta özelinde 2023 yılının nasıl geçti? 2024’e dair hedeflerinizle ilgili neler söyleyeceksiniz?**

2023’ü kuruluş süreci olarak değerlendirebiliriz. 2023’te daha çok tüm ürün ve hizmet kalitesini HDI Sigorta ile eleştirmekle geçirdik. Diğer yandan da acentemiz olan dört büyük finans kurumuna hizmet sürekliliği sağladığımız bir dönemdi. 50’ye yakın acente açılışı ile piyasaya giriş yapmış olduk. Beklediğimizin çok üzerinde bir büyüme (4 kat) ile yılı kapattık. 2024’ü ise iki kat büyüme ve her ilde en az bir acente hedefiyle kapatmak istiyoruz.

**Uygun görürseniz HDI Katılım Sigorta’nın ürün yelpazesinden de bahsedelim. HDI Katılım Sigorta, hangi alanlarda kişilere sigorta hizmeti veriyor?**

HDI Katılım-HDI Sigorta tarafında olan trafik hariç tüm ürünleri sigortalılarına sunuyor. Kasko, yangın, nakliyat, ferdi kaza ve sağlık gibi... Ayrıca katılım finanslarına özel paket ürünlerimiz de mevcut.

**Malum günümüzde dijitalleşme sürdürülebilir bir gelişim gösterme hâlinde... Dolayısıyla da şirketlerin buna uyum sağlaması elzem. HDI Katılım Sigorta dijitalleşmeyi hangi alanlarda ne ölçüde kullanıyor?**

HDI Sigorta’da hasardan satışa kadar olan tüm uygulamaları birebir Katılım’da da uyguluyoruz. Tabii ki dijital satış hariç. HDI Katılım olarak satış kanallarımızı, acente ve katılım finans kurumları oluşturuyor.

# CARİ AÇIĞA ÇÖZÜM GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞTİRİLMESİNDE SAKLI

Girişimcilik ekosisteminin gelişmesi ve inovasyon kültürünün sektörlerde yer edinmesi, ülkemiz için kritik öneme sahip...



Ventures and Beyond Yöneticisi  
**Sedat AVŞAR**

**G**irişimcilik, çok yönlü etkisi nedeniyle ekonomik gelişmenin temel taşı olarak işlev görür. Girişimcilik ve inovasyon ülkemiz için de kritik öneme sahiptir. Cari açığın dengelenmesi, küresel olarak rekabetçi ekonomiye sahip olmak ve istihdam gibi kritik başlıklarda da temel çözümlerden biri olarak girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesi, büyük önem teşkil etmektedir. Yeni fikirler, ürünler ve hizmetlerin sunulması ile istihdam olanakları oluşturur ve inovasyonu teşvik ederek ekonomik büyümeyi destekler. Ayrıca girişimcilik, eski teknolojilere bağımlılığı azaltan çözümler geliştirerek aynı zamanda acil toplumsal ve ekonomik sorunları ele alarak toplumsal ilerlemeye de katkı sağlar. Bununla birlikte, rekabeti teşvik ederek işletme verimliliğini artırır ve sonuç olarak tüketiciler için fiyatları düşürür.

Girişimcilik, ekonomik gelişmenin temel itici gücü olarak birkaç önemli boyutta kendini gösterir. Bunları birer ara başlıkla açıklamak gerekirse:

## Yaşam Standartlarının Artırılması

Girişimcilik; endüstrilerin kurulması, sermaye ve istihdam fırsatlarının oluşturulmasıyla yaşam standartlarını önemli ölçüde artırır. Ayrıca uygun, güvenli ve değerli ürünler ve hizmetler sunarak, temel ihtiyaçları karşılayarak bireylerin yaşam kalitesini artırır.

## Ekonomik Bağımsızlığı Kolaylaştırma

Ülkemiz içinde çok kritik bir konu olan cari açık meselesinde ise yine çözüm, girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesidir. Çünkü ithalata bağımlılığı azaltarak ve öz güveni teşvik ederek, girişimcilik hem ulusal hem de bireysel düzeyde ekonomik bağımsızlık için bir yol açar. Girişimciler, inovasyon sayesinde finansal kaderlerini kontrol ederler, ekonomik özerklik ve istikrarı teşvik ederler.

## Ekonomik Model Oluşturma

Girişimler, ekonomik yapıları şekillendirmede temel bir rol oynar, iş dünyasına dinamizm ve çeşitlilik getirir. Girişimciler, pazardaki açıkları belirleyerek ve inovatif çözümler geliştirerek, rekabeti teşvik eder ve ekonomik büyümeyi sürdürürler.

## İş Oluşturma

Girişimcilik, iş oluşturmak için temel bir araç olarak hizmet eder, çeşitli sektörlerde yeni işletmelerin kurulmasını ve tüketici taleplerinin karşılanmasını sağlar. Ortaya çıkan ekonomik faaliyetlerin artması, istihdam fırsatlarında bir artışa yol açar.

## Sermaye Oluşumunu Teşvik Etme

Girişimler; yatırım çeker ve sermaye oluşumunu teşvik ederek, ekonomik büyümeyi destekler ve çeşitli yatırım fırsatları sunar.

## Yoksulluğun Azaltılması

İstihdamın ve ekonomik faaliyetin artırılması yoluyla girişimcilik, yoksulluğun azaltılmasına katkıda bulunur, bireyleri ve toplulukları yoksulluktan kurtarır ve yerel ekonomik gelişmeyi destekler.

## Toplumun Güçlendirilmesi

Girişimcilik, ekonomik büyümeyi teşvik ederek, mal ve hizmetlere erişim ile birlikte genel refahı artırarak toplumları güçlendirir. Girişimciler genellikle hizmet vermeyen alanlara hitap eden ve çevre dostu ürünler geliştiren girişimlerde bulunarak, bireylerin ve toplulukların daha sağlam ve dinamik olmasına yardımcı olurlar.

## Kaynakların Optimal Kullanımı

Girişimcilik, pazar fırsatlarını belirleme ve kaynak tahsisini en etkili şekilde yapma konusunda uzmandır. Girişimciler, müşteri ihtiyaçlarını karşılayan inovatif ürünler ve hizmetler geliştirme konusunda önemli bir rol oynarlar ve mevcut kaynakların en iyi şekilde kullanılmasını sağlarlar.

## Ulusal Üretkenlik ve Gelir Artışı

Girişimcilik, Brüt Milli Gelir (BMG) ve Kişi Başına Düşen Gelir (KBDG) artışıyla ekonomik büyümeyi ve refahı artırmada önemli bir rol oynar. BMG, bir ülkenin toplam ekonomik çıktısını ölçerken KBDG kişi başına düşen ortalama geliri hesaplar. BMG'deki artış, KBDG'de bir artışa neden olabilir. Girişimcilik, yeni işletmeler ve endüstrilerin kurulmasıyla BMG'ye katkıda bulunarak, istihdam oluşturma, tüketici harcamalarının artması ve daha yüksek vergi gelirleri elde edilmesine neden olabilir.

## Fuzul Ventures'ın sektörel birikim ve tecrübesiyle ekosistemi destekleyip inovasyon kültürünün gelişmesine çok değerli katkıları olacak

### İşletmeler, Geleneksel Endüstrileri Endüstri 4.0 ile Dönüştürüyorlar

Teknoloji ilerledikçe işletmeler AI, blockchain ve IoT gibi teknolojiyle yönlendirilen yenilikçi çözümleri benimseyerek, geleneksel endüstrileri Endüstri 4.0 ile dönüştürüyorlar. Sürdürülebilirlik ve sosyal etki, çevre dostu uygulamaları ve etik kaynak kullanımını entegre eden girişimciler için merkez hâle geldi. COVID-19 pandemisi tarafından hızlandırılan uzaktan çalışma, küresel iş birliğini teşvik ederek iş geliştirmeyi şekillendiriyor ve iş gücü çeşitliliğini artırıyor. Ayrıca sağlık ve sağlık üzerine odaklanma, wellness start-up'ları ve teknolojiyle desteklenen sağlık çözümleri için büyüyen bir pazarı harekete geçirdi. Ek olarak kişiselleştirilmiş deneyimler, veri analitiği ve AI'ı kullanarak bireysel tercihlere hitap eden, özelleştirilmiş ürün ve hizmetler sunan işletmeler için rekabet avantajı sağlıyor. Bu trendler; teknoloji, sürdürülebilirlik, uzaktan çalışma, sağlık ve kişiselleştirilmiş iş stratejilerini ve müşteri deneyimlerini şekillendirmede önemli bir rol oynadığı girişimcilik manzarasının evrimini vurguluyor.

### Fuzul Ventures'ın İnovasyon Kültürüne Değerli Katkıları Olacak

Girişimcilik ekosisteminin gelişmesi ve inovasyon kültürünün sektörlerde yer edinmesi, ülkemiz için kritik öneme sahip... Bu amacı destekleyen kurumlar, çok değerli katkılar veriyorlar ve sektördeki her bir oyuncu çok değerli... Fuzul Ventures'ın da sektörel birikim ve tecrübesiyle ekosistemi destekleyip inovasyon kültürünün gelişmesine çok değerli katkıları olacak. Bu katkılar, ekosistemin ivmelenmesi için kıymetli.



# KADINLAR, GELECEKTE İŞ DÜNYASINDA DAHA ÇOK VAR OLACAK

Girişimcilikte kendi ürünlerini pazarlamak, katma değere sahip marka oluşturmak ve finansal okuryazarlık çok önemli



Prof. Dr. Fatma AYANOĞLU

Türkiye’de Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile Ticaret Bakanlığı’nın kadın girişimcileri destekleyen birçok teşvik ve desteği bulunuyor. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı’nın son dönemdeki en önemli desteklerinden bir tanesi olarak İş Pozitif projesini örnek gösterebilirim. İş Pozitif’i, kadın girişimcilerini ve kadın kooperatiflerini destekleyen çok güçlü bir istihdam projesi olarak değerlendirmek mümkün. Ancak ne yazık ki kadınların birçoğu, yeteri kadar araştırma yapmadıklarından bu desteklerden haberdar olamıyor. Bu noktada kadınlara, ilgili bakanlıkların sitelerinden İş Pozitif projesini takip etmelerini önermek isterim.

## Kadınlar, Dijital Platformlarda Başarılılar

Kadınlar, dijital platformlarda çok başarılı oluyorlar. Hata ayıklama oranlarındaki başarıları, detaylı düşünmeleri ve analiz yetenekleri, bu alanlardaki performanslarını artırıyor. Dolayısıyla gelecekteki iş dünyasında kadınların daha fazla yer alacağını söyleyebilirim. Şahsi kanaatim özellikle bankacılık sektöründe, teknoloji platformlarında ve iletişim alanında kadınlar daha çok var olacak.

## Kimi Girişimciler, Strateji Kurma Noktasında Eksik Kalabiliyor

Kadın girişimcileri ayırmamız gerekiyor. Küçük ve orta ölçekli işletmeleri olan kadın girişimciler de var büyük ölçekli işletmeleri olanlar da... Öyle ki çok fazla sayıda personel istihdam eden dev firmaları işleten kadınlar var. Bahsi geçen kadınlar; teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyorlar, inovatif çözümler ve üretimler hayata geçiriyorlar. Ancak benim burada dikkat çekmek istediğim kısım küçük ölçekli işletmelerdeki kimi girişimcilerin rekabet ve strateji kurma noktasında eksik kalıyor olmaları. Onlar da zaman içerisinde bilgi birikimlerini artırıp tecrübe kazandıkça hem rakipleri hem de piyasa analizlerini doğru yapmaya başlayacaklar ve bu adımlar da onların işletmelerinin büyümesine katkı sunacak.

Girişimcilikte kendi ürünlerini pazarlamak, katma değere sahip marka oluşturmak ve finansal okuryazarlık çok önemli. Yaptığımız araştırmalar Türkiye genelindeki kadın girişimcilerin tam da bu noktada yetersiz olduklarını ortaya koyuyor. Dolayısıyla kendini bu üç alanda geliştiren kadınlar, farklarını ortaya koyacaklar.

# DENİZ DEĞİL, BOĞAZ MANZARASI!

Sınırsız boğaz & yarımada manzarası. Sadece 48 daire.



BARBAROS 48

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

# MARKANIN İTİBARI KADAR, REKLAM MECRASININ İTİBARI DA ÖNEMLİ

Günümüzde reklam yaparken planlamanın ve mecra karmasının doğru kurgulanması, geçmiş dönemlere göre daha fazla önem arz etmeye başladı. Öyle ki geçmiş dönemlerde mecra çeşitliliğinin azlığı, medya planlamasını kolay kılmaktaydı



MediaStore Genel Müdürü  
**İsmail TEZCAN**

**T**elevizyon, gazete, radyo ve açık hava, 90'lı yıllardan günümüze kullanımına devam ettiğimiz reklam mecralarını olarak karşımıza çıkıyor. Bunlara, 2010 yılı itibarıyla kısmen belli markaların, pandemi sonrası ise neredeyse tüm markaların yoğun bir şekilde kullandığı dijital reklam mecraları da eklendi. Ancak günümüzde dijitalin hem tüketiciler hem de reklamverenler nezdinde bu denli yoğun kullanımı markaları, "Planlama yaparken acaba sadece dijital mecra ve dijital reklam teknolojilerini kullanarak etkin bir planlama yapabiliyoruz?" düşüncesine yöneltti. Her ne kadar dijital mecralar ile yüksek erişim sağlıyor olsak da bu düşünceye tam anlamıyla doğru diyemeyiz. Reklamverenler kendi markalarına reklam yaparken nasıl ki hem satışı artırmayı hem de marka itibarını yukarı çıkarmayı düşünüyorsa aslında reklam verdiğimiz mecralarında kendi içinde farklı itibar yönetimleri var. Biz buna "mecranın itibarı" diyoruz.

## Mecranın İtibarını Oluşturan Kriterlerden Biri, Herkesi "Referanslamaması"

Peki, nedir mecranın itibarı? Reklam verdiğimiz mecranın itibarı ne kadar yüksek ise oraya verdiğimiz reklam da o oranda markamıza itibar ve bilinirlik kazandırıyor. Bunu bir nevi referanslama olarak da düşünebiliriz. Biz hangi mecrada reklamımızla yer alırsak aslında o mecra bizim markamız için "güvenebilirsiniz" diyor. Mecranın itibarını oluşturan kriterlerden biri de herkesi "referanslamaması". Bunu şöyle açıklamak mümkün: Bir mecraya herkes reklam verebiliyorsa oradaki reklamın itibarıyla yalnızca belirli markaların reklam verebildiği mecraların itibarı aynı oluyor.

Örneğin; Superbowl maçında yayınlanan bir reklam yüksek itibarlıdır. Neden bu kadar itibarlı konusuna gelecek olursak



# MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ BİZİM İÇİN ÇOK ÖNEMLİ

Finansal gücü, hayata geçirdiği projeleri ve imza attığı başarılı çalışmalarıyla bilinen Fuzul'e müşterilerimiz çok güveniyor



**T**asarruf finansman sektörü, insanların faiz maliyetine katlanmadan diğer yandan da ödeyecekleri taksit miktarını kendileri belirleyerek ev ve araç sahibi olmalarına olanak sağlıyor. Bu noktada kritik bir alanda, faaliyet gösterdiğimiz söyleyebiliriz. Yaptığımız iş, oldukça hassas. Bir terazi gibi düşünebiliriz. Dengedeki küçük bir bozukluk müşterilerimizi kaybetmemize ve onların faize yönelmelerine neden olabilir. Dolayısıyla müşterilerimizle iletişimizi sağlam temeller üzerine inşa ediyoruz. Fuzul olarak müşteri memnuniyetini de çok önemseydiğimiz altını çizmek isterim. Sıhhiye Şubesi olarak da müşterilerimizi güler yüze karşılayıp uğurlamaya ve zihinlerindeki tüm soruları en doğru şekilde yanıtlamaya özen gösteriyoruz. Diğer yandan satış sonrasında da müşterilerimizle iletişimiz devam ediyor. Biz Fuzul olarak sistemimizle Türkiye ekonomisinin büyümesine önemli katkılarda bulunuyoruz.

## Müşterilerimiz Fuzul'e Çok Güveniyor

Finansal gücü, hayata geçirdiği projeleri ve imza attığı başarılı çalışmalarıyla bilinen Fuzul'e müşterilerimiz çok güveniyor. Oluşturulan bu güveni daha da artırabilmek için ekibimle birlikte kurumumuzu en iyi şekilde temsil etme gayreti içerisindeyiz. Şunu da vurgulamak isterim ki: Şirketimiz her daim arkamızda olduğunu hissettiriyor



Ankara Sıhhiye Şube Müdürü  
**Ferudun BAŞBİLEN**

ve bizler Fuzul'den aldığımız güvenle çalışıyoruz. Fuzul, her zaman arkamızda güçlü bir kale olarak duruyor.

## Güven Başarıyı da Tetikliyor

İnsanın çalıştığı kuruma güven duyması başarıyı da tetikliyor. Tabii ki başarıyı yalnızca güvenle sınırlanamak gerekiyor. Güvenin yanı sıra kişinin işini sevmesi, yöneticisi ve ekip arkadaşlarıyla güçlü iletişim kurabiliyor olması ve disiplinli bir çalışma programı hazırlayarak aksiyon alması, başarıyı da beraberinde getiriyor.

## Bireysel Bakış Açısıyla Maksimum Verimlilik Söz Konusu Değil

Başarı demişken ekip ruhuna değinmeden olmaz. Kültürümüzde yer bulan "Bir elin nesi var, iki elin sesi var" çok doğru bir söz. Ekip ruhu olmadan başarı da gelmiyor. Biz Fuzul'ün Sıhhiye Şubesi olarak birbirimizi bir çarkın dişlileri gibi görüyoruz. Dişlilerden birinde hata oluştuğunda ekibin diğer üyeleri onun yardımına koşuyor ve çarkın tekrar dönmeye sağlanıyor. Bireysel bakış açısıyla maksimum verimlilik sağlanmasını mümkün görmüyorum. Ayrıca beyin fırtınasına da çok önem veriyorum. Ekip olarak yaptığımız toplantılarda eksik gördüğümüz konuları gündeme getiriyor, düzeltilmesi için fikir alışverişinde bulunuyor ve optimum kararlar alıyoruz.

## BİZ OLMAYI BAŞARDIĞINIZDA BÜYÜYORSUNUZ

**İnşaattan otomotive kadar birçok alanın gelişimine kapı arayan sektörümüz, ülkemizin ekonomisinin büyümesi ve canlanması noktasında önemli görev üstleniyor**



**G**lobal ölçekte ekonomik krizden yaşıyoruz olduğu ve krediye ulaşımın zorlaştığı günümüzde tasarruf finansman sektörü, Türkiye ekonomisine ciddi manada katkı sunuyor. Farklı bir şekilde ifade etmek gerekirse inşaat otomotive kadar birçok alanın gelişimine kapı arayan sektörümüz, ülkemizin ekonomisinin büyümesi ve canlanması noktasında önemli görev üstleniyor.

Biz Fuzul'un Batman Şubesi olarak sekiz yılı aşkın bir süredir faaliyet gösteriyoruz ve zamanında gerçekleştirdiğimiz teslimatlar sayesinde oluşturduğumuz güven algısıyla birlikte yatırım yapmak isteyen kişiler tarafından da yoğun biçimde ilgi görüyoruz. Bizler, şubemize temas eden her tasarruf sahibini ailemizin bir parçası olarak konumlandırıyoruz. Bizim için önemli olan yalnızca satış değil. Özellikle satış sonrasındaki samimi iletişimimizle birlikte müşterilerimize onları ne kadar önemseyeceğimizi gösteriyoruz. Şubeye gelen herkese karşı yakın tavrımız ve tebessümümüzle onların güvende hissetmelerini sağladığımızı düşünüyorum.



Batman Şube Müdürü  
**Nihat ÇELEBİOĞLU**

### "Ben Değil, Biz" Diyerek Başardık

Her ne kadar sıradan gibi görünse de yaptığımız iş ile insanların hayallerine dokunuyoruz ve aslında onların hayallerinin gerçekleşmesine vesile oluyoruz. Yönetim Kurulu Başkanımız Eyüp Akbal Bey'in zaman zaman ifade ettiği bir söz var: "Ben değil, biz olmayı başarır sak büyürüz." Batman Şubesi olarak bu mucizevi sözün gücüyle, aynı zamanda güven ve huzurla tasarruf sahiplerini hayallerine kavuşturuyoruz.

### Güven Meşalesini Geleceğe Taşıyoruz

Fuzul ailesi, bugüne kadar gerçekleştirdiği yüz binlerce teslimat sayesinde Fuzul markasını güven kavramıyla bağdaştırmış durumda... Bizler de 30 yılı aşkın bir süredir Fuzul'un inşa ettiği güven meşalesini göğüsleyip gelecek nesillere taşıma görevini üstlenmiş durumdayız ve bunu en iyi şekilde gerçekleştirmek adına elimizden gelen çabayı gösteriyoruz. Bizler, sahaya çıkarken son derece istekliyiz. Temas ettiğimiz her kişinin aklında kalabilmeyi ve mümkün olan her yere, herkese ulaşabilmeyi arzu ediyoruz. Bu da başarıyı kaçınılmaz kılıyor.

# TASARRUF SAHIPLERİ İLE ARAMIZDA GÜÇLÜ BİR BAĞ VAR

Şirketimizin çalışanlarına, bizlerin müşterilerimize, müşterilerimizin ise bizlere güveni tam



ANTALYA ŞUBE

**T**asarruf finansman sektörünün ülke genelinde hem maddi hem de manevi anlamda birlik ve beraberliği artırarak tasarruf yönteminin bilinçli, tedbirli ve ileriye dönük sağlam adımlarla ilerlemesine katkı sağlayacağını düşünüyorum. Değerli ekip arkadaşlarımla birlikte Antalya Kepez Şubesi çalışanları olarak Fuzul'ü ve tasarruf finansman sistemini kıyı kentimiz olan Antalya'ya kazandırmanın mutluluğunu paylaşıyoruz. Daha çok kişinin en uygun maliyetle ve ödeme kolaylığı ile ev ya da araç sahibi olmasına imkân sağlayan sistemimizde istikrar sağlamanın yegâne yolunun mutlu müşteriden geçtiğinin bilinciyle hareket ediyoruz. Bunun için de ekstra bir çabamız olmuyor aslında... Tasarruf sahipleriyle aramızda güçlü bir bağ oluşturuyoruz. Diğer yandan müşterilerimize, kurumsal bir aile olduğumuz hissini de aşıyoruz.

## İnsanların, Sevinç Gözyaşlarına Tanıklık Etmek Büyük Mutluluk

İnsanlar ev ve araç sahibi olmayı bir hayal olarak görüyorlar. Bizler ise o kadar şanslıyız ki onların hayallerine kavuşmalarına şahit olu-



Antalya Kepez Şube Müdürü  
**MEHMET İSA GÖZCÜ**

yoruz. Onların gülen gözlerine, sevinç gözyaşlarına tanıklık etmek büyük mutluluk.

Diğer yandan şirketimizin çalışanlarına, bizlerin müşterilerimize, müşterilerimizin ise bizlere güven tam. Bu da Fuzul'ün güven algısını günden güne perçinliyor.

## Satışta Önemli Olan Özgüven

Değirmek istediğim bir başka hususta satış... Satışta özgüvenin, güler yüzün ve azmin çok önemli olduğunu, bunun da başarı getirdiğini düşünüyorum. Ayrıca her günün, her saatin ve her dakikanın önemini bilmek şart. Boşa kürek çekmenin bir anlam ifade etmediğinin ve ona göre davranmak gerektiğinin de altını çizmek isterim. Ayrıca buradaki bir kritik nokta da iyi bir ekip olabilmek. Ekip arkadaş-

larının birbirlerinin eksiklerini tamamlamaları ve beraber hareket ediyor olmaları, başarıyı etkileyen önemli faktörler arasında yer alıyor.

Son söz olarak şunu söylemek isterim: Ev ve araç sahibi olmak isteyen binlerce insan bizi bekliyor. Yol uzun!

## KİŞİ YAPTIĞI İŞİ SEVDİĞİNDE

# BAŞARIYA ULAŞMAK KAÇINILMAZ OLUYOR

Gerçekleştirdiğimiz teslimatların yansıması olarak güven konusunda oluşturduğumuz güçlü algı ve Rize'deki bilinirliğimiz, şehrimizin dışına taşmış durumda



**F**uzul, Rize'de ilk kez faaliyet gösteren tasarruf finansman şirketi olduğundan kentimizde şirketimizin marka bilinirliği yüksek seviyede... Gerçekleştirdiğimiz teslimatların yansıması olarak güven konusunda oluşturduğumuz güçlü algı ve Rize'deki bilinirliğimiz, şehrimizin dışına taşmış durumda. Öyle ki şu an Artvin'den de talepler aldığımız bir dönemden geçiyoruz.

Müşterimiz olan tasarruf sahiplerini, Fuzul ailesinin yeni katılımcıları olarak nitelendiriyoruz. Sistemimiz sayesinde Fuzul ailesinin yeni katılımcıları, maddi herhangi bir kayıp yaşamadan en uygun maliyetli şekilde ev ya da araç sahibi olma imkânı elde ediyorlar. Bu da onları ziyadesiyle mutlu ediyor. Ayrıca hafta sonları çeşitli etkinlikler düzenleyerek tasarruf sahipleri ile bir araya geliyoruz. Diğer yandan teslimatlarını alan kişiler, TEM adını verdiğimiz tavsiye eden müşteri hâline geliyorlar. Böylelikle Rize'deki kişilerin arasındaki dayanışmanın artmasına da vesile olmuş oluyoruz.



Rize Şube Müdürü  
**Sedat İNCE**

### Yaptığımız İşle Gönüllere Dokunuyoruz

Çoğu zaman sistemimize katılan kişilerin ilk ev ve ilk araba heyecanına ortak oluyoruz. Bunun bize yaşattığı hissi tarif etmek imkânsız. Upuzun yıllar boyunca kiracı olan kişilerin, ev sahibi oldukları döneme geçişlerine şahitlik etmek, bizleri evlerinde ilk akşam yemekleri için davet etmeleri, yaptığımız işin gönüllere dokunduğunun en büyük göstergeleri.

### Eğitimin Yanında Başarma Arzusu Olması Gerekli

Aslında icra edilen her meslekte, yapılan her işte eğitim önemli bir alan kaplıyor. Ancak başarı için eğitim, tek başına yeterli değil. İyi bir eğitimin yanında mutlaka başarma arzusunun da olması gerekiyor. Rize Şubemizde ise bu, fazlasıyla var. Diğer yandan ortak bir hedefe odaklanmış bir ekipte mutlaka yardımlaşma vardır. Tabii ki bu ruhu ortaya koymak da zor ve meşakkatlidir. Ancak bu sağlanabildiğinde yine başarı da beraberinde gelecektir.



## TARİHE ADINI ŞEHİTLER ALAYI OLARAK YAZDIRAN

# 57. ALAY

**Aziz milletimizin ve aziz ecdadımızın kutlu medeniyetini savunduğu, cephede yiğitçe savaştığı, gerektiğinde düşen düşmanına dahi el uzattığı unutulmaz Çanakkale Savaşı, zaferi ve bu zaferin asil mimarı olan 57. Alay'ı unutmamak, unutturmamak gerekir**



Kıdemli Marka İletişim Uzmanı  
**Emir ADIGÜZEL**

Çanakkale...  
Türk'ün imanı ile yüreği ile birlikteliğin ve inanmışlığın gücü ile yedi düveli denize döktüğü, geçilmeyen, geçilmeyecek olan şanlı Çanakkale...

Çanakkale Deniz Zaferi'nin şanlı tarihine baktığımızda pek çok farklı kahramanı görebiliriz. 276 kilo top mermisini tek başına kaldıran, "Gavuru görsem yine kaldırım." diyen ve tarihin yönünü değiştiren Seyit Onbaşı...

Tüfeğinin mekanizmasının bozulmasının akabinde eline geçirdiği istihkâm küreği ile düşmana cephede direnen, ellerinin içi paramparça olsa da düşmana geçit vermeyen, Çanakkale geçilmez ruhunun tezahürü Bigalı Mehmet Çavuş...

Yüreğindeki cesaret yedi düvele yetecek, 12 yaşında cepheden cepheye vatan aşkıyla koşan Nezahat Onbaşı.

### Canları Pahasına...

Çanakkale...

Saymakla bitmez ne kahramanlar ne kahramanların yazdıkları o eşsiz destanlar...

Elbette pek çok kahraman sayabiliriz fakat bu sayıda anlatmak istediğim, mensuplarının tamamı vatan ve iman uğruna şehadet şerbeti için 57. Alay.

Zira Arıburnu Zaferi'nin temeli niteliğinde olan 57. Alay, esasen Çanakkale Zaferi'nin unutulmayacak en önemli mihenk taşı desek yanılmış olmayız.

Arıburnu'nda göstermiş oldukları üstün kahramanlıkla tarihe adını Şehitler Alayı olarak yazdıran 57. Alay, gece gündüz demeden canları pahasına mücadele eden kahramanlardan oluşmaktadır.

Mustafa Kemal Atatürk'ün tarihe geçen "Ben size savaşmayı değil, ölmeyi emrediyorum." sözünün muhatabı olarak verilen emri yerine getirmekten geri durmayan mensupları ile Çanakkale cephesini canlarına pahasına müdafaa etmişlerdir.

### Savaşın İlk Günlerinde Ciddi Başarı Göstermişlerdi

Tarihi kayıtlara göz gezdirdiğimizde 49 subay ve 3 bin 638 erden oluşan birliğin envanter kayıtlarına göre ise 2 bin 288 tüfeği mevcuttu. Muharebelerin başlaması ile beraber ilk olarak 25 Nisan tarihinde cephedeki yerlerini almış olan 57. Alay'ın kahraman mensupları savaşın ilk günlerinde ciddi bir başarı göstermişlerdi.

Kaynakların pek çoğuna göre 57. Alay'a mensup şanlı Türk askerlerinin tamamı, Çanakkale Savaşları sırasında şehit düşmüştür. Mustafa Kemal Atatürk'ün süngüleri ile çarpışmalarını emrettiği alayın askerlerine ilişkin bugün hâlâ tartışılan konu tamamının şehit olup olmadığı yönündedir. Bu tartışmalar bir kenara dursun, Türk bayrağını ve sancağını yere düşürmemek adına canları pahasına savaşmaktan geri durmayan şanlı Türk askeri, bugün hâlâ vefa yürüyüşleri ve ilerleyişleri ile gençlere ilham olmaktadır.

Savaşın en çetin geçtiği dönemlerden olan 25 Nisan sabahında gelen top sesleri üzerine Yarbay Mustafa Kemal'in 57. Alay'ı hızlı bir şekilde bölgeye intikal ettirdiği bilinmektedir. Destek birlikleri ile beraber tam teşekküllü düşman askerine karşı koyan 57. Alay'ın kahramanlık destanları burada da kendine yer buldu.

Anzak çıkarmasını durdurmak adına Yarbay Mustafa Kemal tarafından görevlendirilen ve çıkarmayı durdurmak için canlarını hiçe sayan alayın askerleri için bugün hâlâ çeşitli törenler yapılmaktadır.

## Arıburnu'nda göstermiş oldukları üstün kahramanlıkla tarihe Şehitler Alayı olarak adını yazdıran 57. Alay, gece gündüz demeden canları pahasına mücadele eden kahramanlardan oluşmaktadır

### Bizlerin Her Daim Gözlerinin Açık Ve Ruhunun Tetikte Olması Elzemdir

Türk evladının damarında dolaşan kanın gereğini yerine getirmesi, asker bir milletin asker çocukları olarak esasen ruhunda hazır duran savaşçı geçmişi hatırlaması adına bu etkinliklerin son derece kıymetli olduğunu da ayrıca belirtmek isterim.

Zira geçmişten bugüne, bugünden yarına bulunduğu jeopolitik ve stratejik konumu ile topraklarımızın kıymeti her geçen daha fazla anlaşılmaktadır. Asker bir ecdadın asker torunları olarak bizlerin her daim gözlerinin açık ve ruhunun tetikte olması elzemdir.

İşte tam da burada geçmişten gelen bu ruhu yaşatacak olan, mazinin kudreti ile atiye bakan Türk gencinin atasını unutmaması çok kıymetli. Bu bağlamda her yıl istisnasız gerçekleştirilen, Gençlik ve Spor Bakanlığımızın da kıymet verdiği ve bizzat himayelerinde barındırdığı 57. Alay Vefa Yürüyüşlerini fazlasıyla önemsiyorum.

### Zaferin Asil Mimarı Olan 57. Alay'ı Unutmamak, Unutturmamak Gerekir

Aziz milletimizin ve aziz ecdadımızın kutlu medeniyetini savunduğu, cepheye yiğitçe savaştığı, gerektiğinde düşmanına dahi el uzattığı bu unutulmaz savaşı, zaferi ve bu zaferin asil mimarı olan 57. Alay'ı unutmamak, unutturmamak gerekir.

Bilinmelidir ki tefrika girmeden bir millete, düşman giremez. Bu toprakların insanlarının, çocuklarının, gençlerinin yumruk gibi sınıksız bir arada durmaları; 57. Alay'ı, Mehmet Çavuşları, Seyit Onbaşılı, Nezahat Onbaşılı'ları unutmamaları gerekir.

Bu toprakları bizlere emanet bırakan ecdadımızın izinde sonsuz bir cesaret ve iman ile yürümek boynumuza borçtur. Yazımın önceki paragraflarında da vurguladığım üzere tarihte hep asker olarak anılan Türk milletinin çocuklarının her an ve her an bu ruh ile beslenmesi kaçınılmazdır. Çanakkale'yi bilmeyen, 57. Alay'ı okumayan, anlamayan nesiller asla ve asla düşünülmemeli. Hep birlikte kardeşliğimizi, birliğimizi, dirliğimizi demir bir yumruk gibi bir arada tutmak dileği ile...

# PARKİNSON, 20'Lİ YAŞLARDAKİ KİŞİLERDE DE GÖRÜLEBİLİYOR

Parkinson hastalarının hekim tarafından önerilen ilaç düzenlerine mutlak riayet etmeleri, belirtilerin kontrol edilebilmesi için çok önemlidir



Acıbadem Taksim Hastanesi Nöroloji Uzmanı

**Mustafa Emir TAVŞANLI**

**P**arkinson, beyinde hücre yıkımı ile ilerleyen ve alzheimerden sonra en sık rastlanan ikinci hastalıktır. Genellikle 60 yaş civarındaki kişilerde görülüyor olmasına rağmen 20'li yaşlarında hatta daha genç kişilerde de ortaya çıkabilir. Başta titreme, hareketlerde yavaşlama, yürüme güçlüğü, yüzde donuklaşma, kaslarda katılık hâli ve kısık sesle konuşma gibi semptomları, parkinson hastalığının başlıca belirtileri olarak saymak mümkün. Bahsi geçen belirtiler, zaman içinde ilerlemeye gösterir.

Parkinson hastalığının temel sebebi olarak beyindeki özel bir hücre grubundaki yıkımı söyleyebiliriz. Bu hücre grubu "dopamin" adı verilen maddenin üretiminden sorumlu olmasının yanı sıra kas hareketlerinin denetimini sağlayan bir mekanizmayı da kontrol eder. Bu hücre grubunun inme, tümör, enfeksiyon ya da bazı ilaçların kullanımı gibi sebeplerle fonksiyonları bozulursa ve yukarıda sırala-

nan belirtiler ortaya çıkarsa "parkinsonizm" tablosundan bahsedilebilir. Parkinson hastalığı ise bu hücre grubunun, başka etkenler olmadan yıkıma uğramasıdır.

## Hastalık İlerledikçe İlaçların Etkinliğinde Azalma Görülebilir

Parkinson hastalığının temel tedavisi, beyinde yeterli düzeyde bulunmayan "dopamin" adlı maddenin miktarını arttırmaktır. Bu sebeple kullanılan ilaçları; dopaminin yıkımını engelleyen ilaçlar, dopaminin bağlandığı reseptör adı verilen yapıları uyararak dopamini taklit eden ilaçlar ve dopaminin kendisini içeren ilaçlar olarak üç gruba ayırabiliriz. Bu ilaçlar, hastanın günlük yaşamını olabildiğince rahat sürdürebilmesi için nöroloji uzmanı tarafından hastaya özel dozlarda, tek başına veya birlikte kullanılacak şekilde ayarlanır. Hastalık ilerledikçe ilaç-

ların etkinliğinde azalma görülebilir ve kişiler, ilacın etki etmediği “kapanma” dönemlerini yaşayabilirler. Bazen de ilaca bağlı yan etki olarak istemsiz hareketler (diskinezi) ortaya çıkabilir. Bu kapanma dönemleri ve istemsiz hareketlerin ilaç ayarlaması ile kontrol edilmeleri zorlaştığında, uygun olan hastalarda derin beyin stimülasyonu denilen ameliyat önerilebilir.

### Titremelerin Sebebi Parkinson Olmayabilir

Titremeler, halk arasında genellikle parkinson hastalığı başlangıcı olarak endişeye neden olabiliyor. Ancak titremelerin başka sebepleri de mevcuttur. Bunlara trioid bezi hastalıklarını, bazı ilaçların yan etkilerini ya da sadece titreme ile seyreden genetik rahatsızlıkları örnek gösterebiliriz. Nörolojik muayene ile titremenin özelliği ve titremeye eşlik eden diğer bulgular ile hastada parkinsonizm mi yoksa başka bir titreme hastalığı mı mevcut ayırt edilebilir.

Parkinson hastalarının ilaç tedavisi dışında fiziksel aktiviteye devam etmeleri de rahatsızlıkları üzerinde olumlu etkilere sahiptir. Sosyal aktivitelerine devam etmeleri teşvik edilir. Yürüme gücünü için baston veya yürüteç kullanımı ile hastanın gün içinde hareketli olması konusunda motive olması sağlanmalıdır.

### Parkinson Hastalığı, Kişilerin Duygu Durumlarını da Etkileyebiliyor

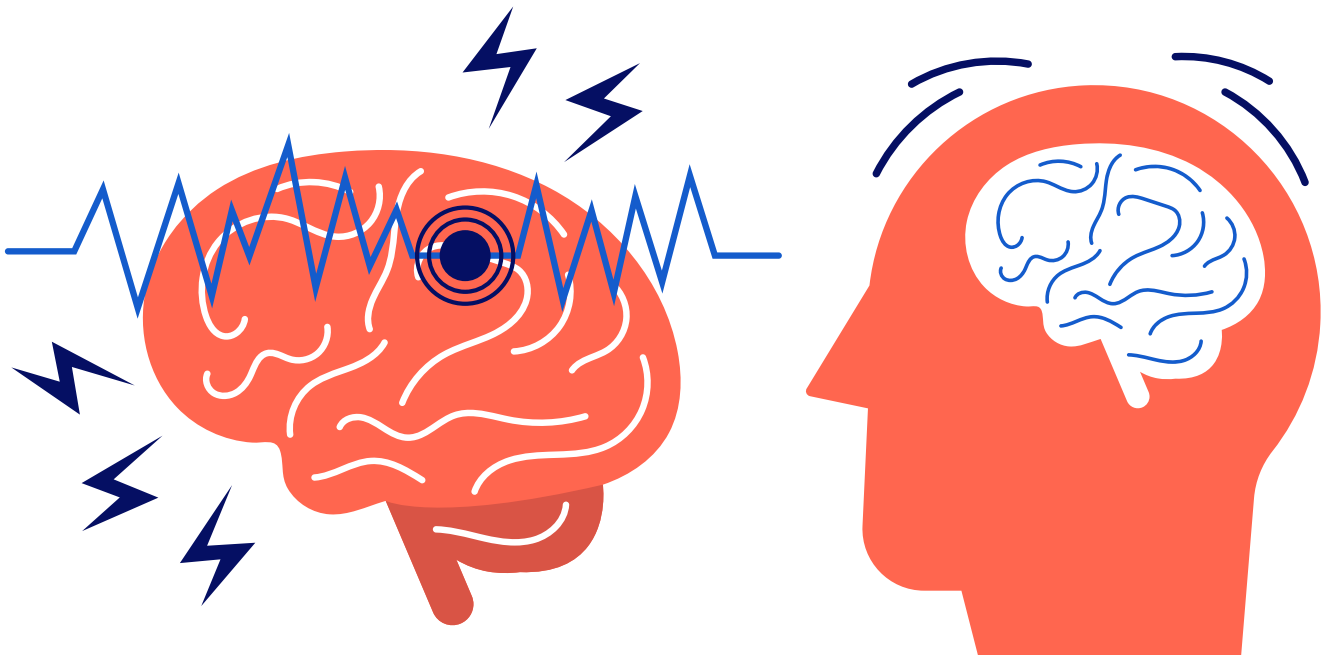
Parkinson hastalığında, sadece hareket sistemi etkilenmez. Hastaların “kapalı” dönemlerinde duygu durumla-

rında da etkilenme görülebilir. Daha depresif bir durumda olurlar. Bunun yanında gerek fiziksel gerek sosyal açıdan hareketli bir yaşamı olanların, bu hastalıkla tanıştıktan sonra günlük yaşamlarını eskisi gibi sürdürememeleri de depresyona neden olabilir. Hastalar bu açıdan da değerlendirilmeli gerektiğinde antidepresan tedavisine başlanmalıdır.

### Hasta Yakınlarının Destekleri Çok Önemli

Parkinson hastalarının hekim tarafından önerilen ilaç düzenlerine mutlak riayet etmeleri, belirtilerin kontrol edilebilmesi için çok önemlidir. Bu yüzden ilaç uyumu konusunda hasta yakınlarının da hastaları desteklemeleri, onlara yardımcı olmaları uygun olur. Özellikle yürüme gücünü çeken hastalara yine yakınları destek olup; ev dışı aktivitelere yönlendirebilirler ise hastaların motivasyonları artacaktır. Parkinson hastalığı gibi beyin hastalıkları, araya giren travma, ağır enfeksiyon gibi nedenlerle daha hızlı kötüleşme gösterebileceğinden gerekli koruyucu tedbirleri (örneğin aşılama) almaları iyi olur.

### Parkinson hastalarının ilaç tedavisi dışında fiziksel aktiviteye devam etmeleri de rahatsızlıkları üzerinde olumlu etkilere sahiptir



# KIZIM, DERİN..

Özel gereksinimli çocuğunuz varsa her an, bir şey olabilir hissiyatı ile yaşıyorsunuz. Her gelen telefon sizi ürkütebiliyor. Uyurken bile kafanızda her an nöbet geçirebilir şüphesi olabiliyor



Fuzul GYO Pazarlama Müdürü **Murat BİLGİN**

Özel gereksinime sahip evlat sahibi bir baba olmak... Baba olma hissi bence çocukla etkileşime geçtiğinizde ortaya çıkıyor. Yani söylediklerinize tepki verdiğinizde, mimiklerinize güldüğünde, size güvendiğinde, sarıldığında ve koşulsuz sevdiğinde... Çocuklar belli bir aya kadar hep anneye bağımlı... Baba, bu bağıllığı uzaktan seyrediyor. Ne zaman çocuk “baba” diye bir ikinci kişinin varlığını anlıyor ve onunla iletişime geçiyor, işte o zaman babalık hissi ortaya çıkıyor. Ben ilk kızımda bu hissi çok uzun zaman boyunca yaşayamadım. Kızım uzun süre boyunca hep annesi ile beraberdi. Sürekli onunla terapiler yapıyor onunla etkileşim içinde oluyordu. Geçirdiği rahatsızlık nedeniyle zihinsel olarak da etkilendiğinden karşısındaki kişinin “baba” ya da başka biri mi olduğunu çok uzun süre anlayamadı. Kızım 8 yaşında. Biz bu durumu daha bir iki sene önce yavaş yavaş aştık. Artık bana “baba” demeye başladığı için ve benimle oynamaktan çok zevk aldığı için onunla bu hissi daha net bir şekilde yaşayabiliyoruz.

## Her An, Bir Şey Olabilir Hissiyatı ile Yaşıyorsunuz

Özel gereksinimli çocuk sahibi olmak, iki farklı hayatı aynı zamanda yaşama zorunluluğunu da beraberinde getiriyor. Sağlıklı bir çocukta rutinde neler olacağı üç aşığı beş yukarı en

baştan bellidir. Anne ya da bakıcı ile geçireceği zaman, kreş, akabinde ilkököl süreçleri hep benzer şekilde ilerler. Fakat özel gereksinimli çocuklarda maalesef durum öyle olmuyor. Örneğin; kızım Derin.

Beyninin üçte birini etkileyen bir beyin kanaması geçirdi ve iki kez kalbi durdu. Bu da beynine oksijen gitmemesine neden oldu ve Serebral Palsi (beyin felci) teşhisi kondu. Belli bir süre sonra beyni su topladı ve hidrosefali denilen bir sorunla karşılaştık. Beynindeki suyu boşaltabilmek için beyin ameliyatı geçirdi ve shunt denilen bir araç takıldı. Bu olaylar gözlerinde şaşılığa neden oldu. Ayrıca tüm bunlara epilepsi problemi de takip etti.

Şimdi bu kadar çok şey sonucunda hem normal hayatınız hem iş hayatınız aynı seviyede gidemiyor. Her an bir şey olabilir hissiyatı ile yaşıyorsunuz. Her gelen telefon sizi ürkütebiliyor. Uyurken bile kafanızda her an nöbet geçirebilir şüphesi olabiliyor.

Devlet bazı konularda destek oluyor ama maalesef bu çocukların giderleri çok yüksek... Ekstra giderleri olduğunda alınabilen şeyler sınırlanıyor. Ama özel gereksinimli çocukların ihtiyaçları sınırsız.



### Özel Gereksinimli Çocukların İhtiyaçları da Özel Oluyor

Özel gereksinimli çocukların ihtiyaçları da özel oluyor ve bir yardımcı zorunlu hâle geliyor. Anne çalışmıyor olsa bile tek başına çocukla yapması gereken fizik tedaviler, özel egzersizler gibi birçok şey var. Bunları yaparken diğer tüm işleri bir kenara bırakması gerekiyor. Aslında 7/24 bırakmadığım bir işi yapmak gibi düşünebiliriz. Normal bir çocuğun daha bir, iki yaşında yapması gerekenleri yapabilmesi için evde özel düzenekler kurmak ve korumalar oluşturmak zorundayız. Ayakta durabilmesi için yurt dışından ortezler temin etmemiz, kaşık ya da kalem tutabilmesi için özel tutucular almamız, düşme ihtimaline karşı yumuşak zeminler hazırlamamız gerekiyor. Diğer yandan evin her yerine kamera koymak durumunda kaldık, sürekli uzaktan izliyoruz.

### İşteyken Kulağım Sürekli Telefonda

Özel gereksinime sahip çocuğu olan bir ebeveyn olarak iş ve aile hayatı arasında denge kurmak biraz zor oluyor. Mümkün olduğunca işi işte, evi de evde yaşamaya çalışıyorum. Evde çocuklarımla vakit geçirmeye çalışıyorum. İşteyken ister istemez kulağım sürekli telefonda... Çünkü nöbet geçirebiliyor, okulda düşüp eve gelebiliyor, evden acile gidildiği oluyor. Çocuk olunca denge maalesef şaşabiliyor, terazi biraz onun yönüne dönebiliyor. Tabii tüm bunları işe yansıtılmak gerekiyor, kendi adıma bunu başardığımı düşünüyorum.

Devletin desteğiyle özel gereksinimli çocukların ailelerine bazı ayrıcalıklar tanınıyor. Ayrıcalıklara örnek vermem gerekirse eğer bağlı olduğunuz şirketin vergi dairesine engelli raporu ibraz ederseniz devlet "engelli yardımı" adı altında maaşınıza bir miktar para yatırıyor. Şirketinize engelli raporunu ibraz ettiğinizde hastalıklarda normal izin gününe ek olarak 10 gün izin hakkınız bulunuyor. Ancak ben devlet kurumundaki kimi ayrıcalıkların özel şirketlerde çalışan ebeveynlere de sağlanması gerektiğini düşünüyorum. Mesela bu ebeveynlerin belli günlerde evde olması ya da hibrit çalışması sağlanabilir. Bu sayede hem yolda hem de iş yerinde geçirilen zamanlardaki boşluklar çocuklarla ilgilenecek şekilde geçirilebilir. Ayrıca özel gereksinimli çocuklar çoğunlukla anneye bağımlı yaşar. Babaların evde olması annenin bazı işleri yapabilmesi ya da en azından kendine zaman ayırabilmesi adına çok faydalı olacaktır. Bu durum ebeveynleri hem psikolojik hem de fiziki olarak çok yoruyor. Diğer yandan devletin bu aileler için psikolojik destek sağlaması gerektiğini düşünüyorum. Bu bir iş kolu olarak da açılabilir. Belediyeler sorumlu oldukları bölgede kaç adet özel gereksinimli çocuk oldu-

### FARKINDALIK OLUŞTURMAK ADINA NELER YAPILMALI?

Türkiye'de; Serabral Palsili Çocuklar Derneği, Tohum Otizm Vakfı ve Türkiye Spastik Çocuklar Vakfı gibi çok güzel sivil toplum kuruluşları bulunuyor. Bu vakıflar sayesinde özel gereksinimli çocuklara yönelik farkındalık oluşturuluyor. Başka neler yapılabilir?

- Özel gereksinimli bireylere bakış açısının çocukluk çağında değişebileceğine inanıyorum. Okullarda özel gereksinimli çocuklara yönelik bilgilendirmeler yapılmalı. Okullara daha çok özel gereksinimli çocuklar alınmalı ve sağlıklı çocuklarla zaman geçirilmeleri sağlanmalı.

- Aileler de eğitilmeli. Çünkü özel gereksinimli çocuklar da parka gitmeyi, temiz hava almayı hak ediyorlar. Ama parklarda ya da dışarıda uzaktan özel gereksinimli çocuklara acıma duygusu ile bakabiliyorlar. Hâlbuki gelip konuşulsa, dost olursa emin olun hem anne hem baba hem de çocuk için çok faydalı olur.

Ayrıca insanların artık otopark alanlarında engelliler için ayrılan yerlere araçlarını park etmeyi bırakmaları gerekiyor. İnsanlar ne yazık ki kendilerinin ya da çocuklarının bir gün o duruma düşeceğini düşünmüyorlar. Hâlbuki unutmamak gerekiyor ki hepimiz birer engelli adayız.

ğunu belirleyip o ailelere bakıcı hizmeti verebilirler. Bu durumda anne/baba bir nebze rahatlayarak psikolojilerini toplayabilir. Hatta evlere gelecek psikolog, ailelerle konuşarak bu durumun yıkıcı sonuçlarına göğüs germelerine yardımcı olabilir.

### Özel gereksinime sahip çocuğu olan bir ebeveyn olarak iş ve aile hayatı arasında denge kurmak biraz zor



## FOTOĞRAF SANATÇISI VE AVCI: **BİR KARŞILAŞTIRMA DENEMESİ**

Fotoğraf makinesinin genel söylemi anı dondurma, durdurma, hapsetme aracı olduğu yönündedir. Öyleyse bu duruma anı ya da görüntü avcılığı da denebilir



**Kubilay KARSLI**

**S**abah gözlerimizi açıp güne başladığımız andan uyu-  
yana kadar geçen süre zarfında birçok nesneyle ilişki  
kurarız ve farkında olmadan pek çok söyleme maruz ka-  
lırız. Tasarım ürünü olan her nesne ise kasıtlı olsun ya da  
olmasın, bir söyleme sahiptir. Tasarım, insan ürünü bir  
nesnenin duyularla algılanabilir çeşitli özelliklerinde sak-  
lıdır; renginde, biçiminde, dokusunda, kokusunda vb. Ta-  
sarım ürünü, kullanıcıya işlevsel - duygusal fayda sağlar  
ve arka planında bir fikir barındırır. Tasarım içinde bulun-  
duğu zamanın ve mekânın kültürü doğrultusunda biçim  
alır. Dolayısıyla tasarımı yönlendiren bu faktör tasarımın  
dışarıdan okunuşunu da etkiler. Bu bağlamda fotoğrafçıla-  
rın vazgeçilmezi DSLR fotoğraf makinesi tasarımına yak-  
laştığımızda ise fotoğrafçılığın ardındaki söyleme ilişkin  
alışılmadık yorumlara ulaşmak olasıdır.

DSLR piyasada ve fotoğrafçılar arasında çok kullanılan bir  
terim ve açılımı “digital single lens reflex” yani “tek mer-

cek yansımali sayisal (dijital) fotoğraf makinesi” anlamına  
gelir. Bu fotoğraf makinesi türü fotoğrafçılar arasında ol-  
dukça popüler. Popüler olmasının başlıca nedenleri; önüne  
takılan objektif türünün değiştirilebilir olması, ham fotoğ-  
raf kaydı becerisi, üzerindeki tuşlar ve araçlar yardımıyla  
görüntüyü kayda almada fotoğrafçıya tam kontrol yetkisi  
sunması, performans nitelikleri ve fiyat ilişkisi değeri-  
lendirildiğinde kolay ulaşılabilir olması.

### **Makinenin Dış Tasarımında Şıklıktan Çok İşlevsellik Ön Plana Alınmıştır**

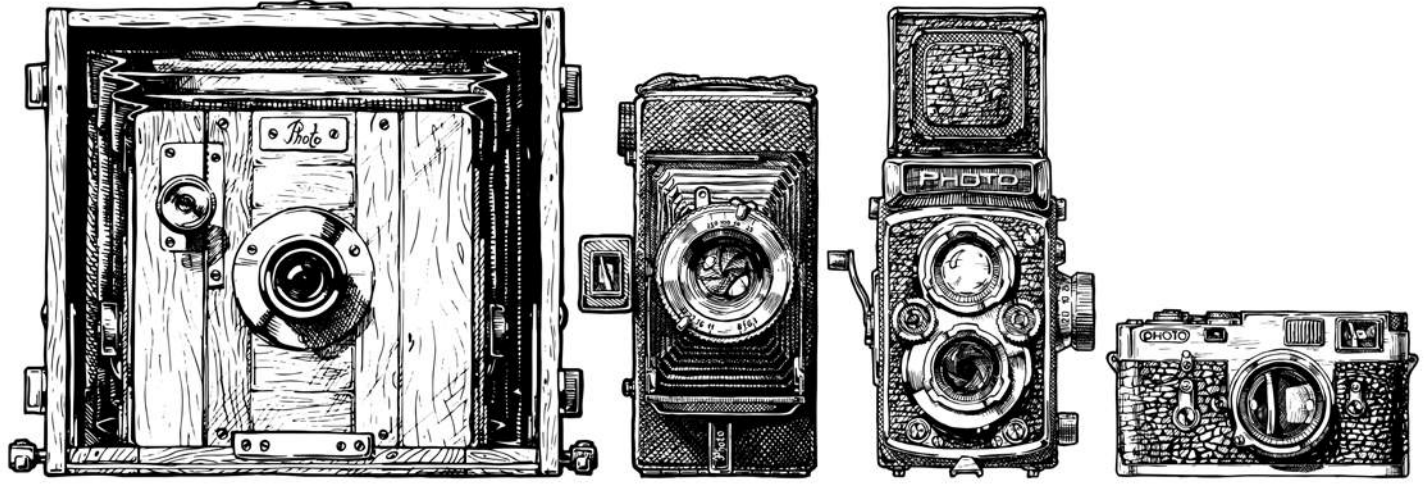
DSLR; mercek, ayna ve elektronik sistemlerin iş birliği  
yaptığı bir mekaniğe sahip birçok bilimi içinde barındıran  
hassas sistemler birliğinden oluşur. Bu nedenle kendini  
korumaya meyilli tasarım özelliklerine sahiptir. Ürünün  
hassas yerlerini koruyan kapaklar ve kapakçıklar, dışını  
kaplayan sert plastik ve ani düşmelere engel olması, ça-

linmaya karşı korunma ve taşıma kolaylığı için konulmuş askılık bu durumun örnekleri olarak gösterilebilir. Makine üzerinde tamamlanmayı bekleyen giriş ve çıkış parçaları bulunmaktadır ki bunun nedeni çeşitli araçlar takarak makineye farklı özellikler kazandırabilme, görüntüye müdahale edebilme veya makinenizi farklı hava koşullarına karşı dayanıklı hâle getirmektir. Makinenin dış tasarımında şıklıktan çok işlevsellik ön plana alınmıştır. Fonksiyonel ve dayanıklı görüntüsü ürünün hareketli ve maceralı anlar için üretildiği algısını doğuruyor. Lenssiz yaklaşık, ortalama insan elinin açık hâli kadar en ve bu enin yarısı kadar boy değişken ölçüsüne sahip. Kullanımda iki el avucuna rahatlıkla oturabilir boyutta. Lenssiz 300-800 gram aralığında değişken ağırlığı var ancak önüne takılabilecek objektifleri düşünürsek değişken ölçülere ve ağırlığa sahip. Bu ağırlığı etkileyen faktörler model, teknoloji ve işlevsellik. İki parçanın (gövde ve lens) birleşimiyle görüntü kaydedebilen makine bu özelliğiyle portatif sayılabilir. Portatif olmasının bir başka nedeni de boyutu. Bireyin lens seçimine bağlı tasarımı faaliyetlerinde ona taşıma kolaylığı sağlar. Seyahatler ve türlü aktiviteler için taşınabilir ve çantalarda kolayca yer bulur. Çoğunlukla siyah renkte üretilir fakat farklı renkte ürünler de mevcut. Arka yüzeyinde kaydedilen görüntüleri görmek ve yazılımda ayarlamalar yapabilmek için ekranı mevcut. Çok tuşlu bir yapıya sahip. Genellikle, en önemli tuşu olan deklanşörün konumu nedeniyle sağlak kullanıcılara göre tasarlanmıştır. Tuşların yeri, fazlalığı ve görevleri nedeniyle çekim sırasında iki el kullanımı zorunlu hâle gelir. Tasarımdaki tuş fazlalığı kullanıcısının



**Fotoğrafçılığın söylemleri  
ile DSLR'in tasarımının  
söylemleri oldukça girifttir.  
İkisi de birbirinden beslenir  
ve birbirini pekiştirir**





## Fotoğraf makinelerinin bu kadar hızlı gelişmesinin nedenlerinden biri, geçmişte fotoğraf makinesinin orduda ve istihbarat teşkilatlarında çeşitli amaçlar için kullanılmış olması

ürünü kullanabilmek adına fazlaca teknik bilgiye sahip yetkin bir birey olması gerektiğini düşündürür. Tuşların birbirine yakın konumlandırılması çekim anında fotoğrafçının reflekslerini daha iyi desteklemek ve üstün bir kontrol kabiliyeti sunma çabasıdır. Üzerinde marka ve modelini gösteren logo ve işaretlemeler taşır. İşaretlemeler aynı zamanda kullanımı kolaylaştırmak adına tuşların görevleri ile ilgili öğretici ve hatırlatıcıdır. İnsan derisiyle temasın, sürtünmenin yüksek olduğu bölgelerde tahriş oluşturmak için yumuşak bir malzeme kullanılmış. El ile kavramayı kolaylaştırıcı, çıkıntılı ve ergonomik bir forma sahip. Bu ergonomik yapı kullanıcının eli ile birbirini tamamlar; tıpkı yapboz parçalarının birleşimi gibi. Bu birleşim kişide istemsizce fotoğraf makinesini kavrama arzusu doğurur. Vizör yardımıyla gözümüzün uzantısı olarak kullandığımız bu tasarım nesnesi insan bedeniyle iyi derecede eşleşir. Bahsettiğim uzantı ve birbirini tamamlama hâli makineyle kullanıcı arasında yakın bir ilişki oluşturur ve bu yakın ilişki kullanıcısıyla ürün arasında duygusal bağ kurulmasına zemin hazırlar.

### Makineye Takılan Lens İle Makinenin Görünümü Bir Silahı Andırır

Makineye takılan lens ile makinenin görünümü bir silahı andırır. Lens namluya, makinenin gövde kısmı kabzaya, deklanşör tetiğe ve vizör nişangaha benzetilebilir. İki makine arasındaki benzerliğin arkasında tarihsel gerekçeler bulmak da mümkün. Fotoğraf makinelerinin bu kadar hızlı gelişmesinin nedenlerinden biri, geçmişte fotoğraf makinesinin orduda ve istihbarat teşkilatlarında çeşitli amaçlar için kullanılmış olması. Bu durum fotoğraf makinesi tasarımının silahla benzer yapıya sahip olmasının nedenlerinden biri olabilir. Bu algıyı makinenin tutuşu ve kullanımı da pekiştiriyor. Makinenin ucundaki lens değiştirilerek görüntüleme alanı genişleyip daralabiliyor, uzağı ya da yakını kolayca kaydedebiliyor. Tıpkı bir silahın türüne bağlı menzil alanının değişkenlik göstermesi gibi. Fotoğraf makinesini silaha benzeterek diğer özellikler ise silaha bulunan nişangah ile benzer fonksiyonellikte olan vizör. Vizör kadrajı ve kompozisyonu belirlemek, hedefi odaklamak ve netlemek adına kararların verilmesi için bakılan mercek sistemidir. Çekmeden önce yapılan eylem tıpkı ateş etmeden önce nişan alma eylemine benzer. Olası acil görüntüleri yakalamaya karşın omuzda ve hazırda taşımak için askılığı mevcut. Gerekli ayarlamaları bitirdikten sonra görüntü yakalanmışsa iş yalnızca deklanşöre basmaya kalıyor yani İngilizce'deki adıyla shooting eylemine. Küreselleşen dünyanın ortak iletişim dili olarak kabul edilen İngilizce'deki shooting'in taşıdığı çifte anlam, fotoğraf makinesi ile silah arasında kurulan benzerliğin en azından Batı dünyasında oturmuş bir algı olduğunun göstergesi sayılabilir.

## Fotoğrafçılığın ve DSLR Tasarımının Söylemleri Oldukça Girifttir

DSLR fotoğraf makinesini düşündüğümüzde zihnimizde hemen kabaca fotoğrafçı profili de belirir. Fiziksel görünüm, giyim, davranışlar kısacası belli bir yaşam tarzı imgeler hâlinde zihnimize üşüşür. Tasarlanmış her nesne, yanında tasarlanmış davranış kalıplarını getirir. Bir tasarım ürünü olan DSLR kullanıcısıyla ilişki kurar ve onu önceden tasarlanmış belli davranışlara iter. Günümüzde fotoğrafçı ya da fotoğraf sanatçısı olmak isteyen birçok insan DSLR edinir, çeşitli kurslara gider ve fotoğrafçılığın beraberinde getirdiği bazı söylemlere de maruz kalır. Fotoğrafçılığın söylemleri ile DSLR'in tasarımının söylemleri oldukça girifttir. İkisi de birbirinden beslenir ve birbirini pekiştirir.

Çağdaş fotoğraf sanatçıları bu algıyı kırmaya başlasa da fotoğraf makinesi için popüler düşünce onun bir belgeleme aracı olduğu yönündedir. Bu nedenle ister DSLR ister başka amaçlarla üretilmiş modeller söz konusu olsun, bu belgeleme düşüncesi önemini korumaktadır. Bu nedenle fotoğraf makinesinin genel söylemi anı dondurma, durdurma, hapsetme aracı olduğu yönündedir. Öyleyse bu duruma anı ya da görüntü avcılığı da denebilir. Bu sebeple makine elinde olduğu sahibini de avcı konumuna koyar.

Makinenin ikinci söylemi ise birinci söyleminin içindedir; avcı kimliğinin yanında getirdiği maceraperestlik ve bir takım karizmatik özellikler. Başta maceraperestlik ve onun yanında getirdiği diğer karizmatik özellikler aynı zamanda medyanın da yücelttiği karakter özellikleri olduğu için kişinin bilinçaltında yatan kendini gerçekleştirme dürtüsüne nüfuz ederek, fotoğrafçı kimliğini ve DSLR fotoğraf makinesi ile ilişkisini yönlendirir.

**Makineye takılan lens ile  
makinenin görünümü bir silahı  
andırır. Lens namluya, makinenin  
gövde kısmı kabzaya, deklanşör  
tetiğe ve vizör nişangaha  
benzetilebilir**



# YEMEK: KÜLTÜRÜMÜZÜN AYRILMAZ BİR PARÇASI

Kitap, tablo veya sinema ne kadar kültür ve sanat ürünüyse,  
şahane yemekler de aynen öyledir



Yazı **Talip BAYRAM**

**H**ipokrat'a ait olduğu söylenen "Ne yersen o'sun" sözü, insanın yedikleri ile çok güçlü bir bağı olduğunu ortaya koymaktadır. Yani yediklerimiz bizi doğrudan etkiler. Yine toplum sosyolojisi açısından beraber yemek yemek, paylaşmanın ve birlikteliğin oluşturduğu müthiş bir hazzı tatmaktır. Bayram sabahı bir sofrada toplanmak, dostlarla kahvaltı yapmak ve bir dilim pastayı paylaşmak, hepsi bu hazzın farklı tezahürleridir. Yemek bedenimiz için gerekli besinleri almaktan öte, ruhumuzu besleyen ve bizi birbirimize bağlayan bir eylemdir. İnsanlar, damak tadına, kültürüne ve sanat anlayışına dair beklentilerinden oluşan yemekler yerler.

Yemek, bir milletin tarihine, sanatına ve kültür hayatına tesir etmekle kalmayıp bizzat oluşumuna da katkı sağlar. Mesela bakır veya ahşap mutfak araç gereçleri üzerinde yapılan el işçilikleri bir sanat, iyi aşçı büyük bir sanatkar ve ortaya koyduğu yemek de bir sanat eseridir. Şahane sofralar kuran şefler de hünerlerini, ortaya koydukları yemeklerle gösterirler. Kitap, tablo veya sinema ne kadar kültür ve sanat ürünüyse, şahane yemekler de aynen öyledir.

## Yemekte Baharatların Dili

Kültürün lezzetli bir ifadesi olarak farklı mutfaklarda baharatların dili konuşulur. Adana, Gaziantep veya Urfa'da, acının melodisini hissetmeden bir yemeğin tadına bakmak pek mümkün değildir. Bu topraklarda yetişen biberler, kimyon ve karabiber gibi baharatlar, adeta yemeklere atılan birer imzadır. Baharatlar, yemeklere sadece lezzet katmakla kalmaz, aynı zamanda kültürün ruhunu da yansıtır. Yemeklerde kullanılan baharatlar, o bölgenin coğrafi koşullarını, tarihini ve geleneklerini bize anlatır. Kimyon, karabiber, tarçın, sumak, zerdeçal, nane, kırmızı toz biber, kakule, zencefil ve kekik gibi ana baharatlar, her mutfağın temel taşlarıdır. Doğru yerde ve doğru miktarda kullanıldığında, bu baharatlar sıradan bir yemeği adeta bir şölene dönüştürebilir.

Yurt dışına baktığımızda da bu durum değişmez. İran mutfağında safranın altın rengi ve aroması, her yemeğe zarif bir dokunuş katar. Hindistan'da ise zerdeçal, "baharatların kraliçesi" olarak taçlandırılır ve yemeklere eşsiz bir lezzet verir. Ancak

## Yemek bedenimiz için gerekli besinleri almaktan öte, ruhumuzu besleyen ve bizi birbirimize bağlayan bir eylemdir



baharat kullanırken dikkatli olmak gerekir. Fazla baharat kullanımı, yemeğin lezzetini bozabilir ve onu yenmez hâle getirebilir. Bu nedenle, baharatların dilini öğrenmek ve onları ustalıkla kullanmak önemlidir.

### Yemekte Görsel Estetik, Lezzet Kadar Önemlidir

Görsellik, yemek konusunda tercihi belirleyen bir etkidir. Yemeğin sunumu, en az lezzeti kadar önemlidir. Yemeğin sunulduğu kaplar, sofranın düzeni, sunuluş sırası da yemeğe olan ilgiyi belirler. Bir tas çorba ile karın doyurmak elbette mümkündür ama sanatçı ruhlu aşçıların elinde yemekler, tıpkı bir ressamın fırçası gibi, duyu ve estetik dolu birer tabloya dönüşüyor. Dolayısıyla burada lezzetin yansınca estetik kaygısı da devreye giriyor. Yemek yapmanın sanatsal yönü sadece aşçılarla sınırlı değildir, her bir birey evinde yemekle ilgili yeteneğini pekâlâ ortaya çıkarabilir. Burada belirtmekte yarar var, Anadolu köy mutfağı, insanların malzeme kıtlığı çektikleri zamanlarda bile ellerindeki sınırlı malzemeyle oluşturdukları ve sunumları da şahane olan çok nefis lezzetlerle doludur.

Günümüzde çok iyi restoranlarda lezzetin yanı sıra sunuma da fevkalade özen gösterilen tabaklar olsa da günlük yaşamda, klasik mutfaklarda bu sanatsal bakış açısının eksikliği göze çarpmaktadır. Maalesef bildikleri yemeklerde değişiklik yapmaya, geleneksel tatlara yeni yorumlar katmaya çekinen bir kesim var. Makarnaya farklı bir sos eklemekten, çorbaya yeni bir baharat katmaktan bile çekinen bu kişilerin neden böyle davrandıkları üzerinde biraz düşünmek gerekir diye düşünüyorum.

Yeni nesil şefler ise mutfakta adeta birer sanatçı gibi davranıyor. Farklı denemeler yapmaktan, yeni lezzetler keşfetmekten korkmuyor. Envaiçeşit yemekler, pastalar, kurabiyeler ve kekler bu özgür ruhun ve gelişimin bir ürünüdür. Gelecekte, mutfakların daha da sanatsal bir hâle geleceğine inanıyorum. Yemek pişirmek, kendimizi ifade etmek ve dünyayla iletişim kurmak için de daha fazla kullanılan bir araç hâline gelecektir.

### Yemek: Sanatsal Bir Yolculuk

"Gastronomi ve Mutfak Sanatları" bölümlerinin "Güzel Sanatlar" çatısı altında yer alması, yemeğin sanatsal yönünü açıkça gösterir. Yemek aynı zamanda bir duyguyu ifade etme, bir hikâye anlatma ve bir kültürü paylaşma aracıdır. Farklı kültürlerin mutfaklarını keşfettikçe, o kültürlerin sanatına olan ilgim de artıyor. Yemekler aracılığıyla o bölgenin geleneklerini, tarihini ve coğrafi özelliklerini daha iyi anlayabiliyorum. Sanki o bölgenin ruhunu tadıyor gibi oluyorum. Artık sadece yemek yemiyor aynı zamanda yemeğin hikâye-





cinde yiyeceklerin temini ve işlenmesi gibi beslenmeye dayalı birçok faktör de etkili olmaktadır.

### Dinin Yemek Kültürünü Etkilemesi

Yemek, sadece biyolojik bir ihtiyaçtan çok öte, insanlığın en temel kültürel unsurlarından biridir. Bunun önemini, Hz. Muhammed'in ilk tebliğ hareketini yemek ile başlatmasından da anlayabiliriz. O dönem Mekke'nin ileri gelenlerine büyük bir ziyafet vererek, sadece bedenleri değil, ruhları da doyuran yeni bir kültürün inşasını başlatmıştır. Yemek, kültürümüzün ve dini kimliğimizin temel taşlarından biridir. Sofralarımızda buluşan her lezzet, bu zengin mirasın bir parçasını oluşturur. Dinlerin, özellikle İslam inancının oluşturduğu kültür ve yemek geleneği hayatımızın her alanına sirayet eder. Sevdiğimiz bir dostun elinden çıkan yemeğin bize şifa olması gibi, beslenme alışkanlıklarımız da büyük ölçüde dini inançlarımızdan etkilenir. Yasaklanan ve serbest olan yiyecekler, toplumlarda farklı beslenme alışkanlıklarının oluşmasına zemin hazırlar. Yiyeceklerin üretiminden tüketime kadar uzanan serüveni, farklı kültürler arasında köprüler kurar ve kimliklerin şekillenmesine katkıda bulunur. Antropoloji, tarih, psikoloji, sosyoloji, sağlık, iletişim ve din gibi birçok disiplin, bu eşsiz olguyu farklı açılardan ele alır.

Özet olarak yemek, bir kültürü tanımanın ve o kültürle bağlantı kurmanın en keyifli yollarından biridir.

sini de öğrenmek istiyorum. Hatta bu hikâyeler, çoğu zaman yemeğin önüne bile geçiyor. Sosyal medyada insanlar, en son ne yediklerini, hangi mutfağı deneyimlediğini paylaşarak bu deneyimi başkalarına da yaşıyor.

Amerikalı, İtalyan ya da Meksikalı yemek kültürünü anlatmak için bunu filmlerde işliyor ve mutfaklarının lezzetlerini ön plana çıkarıyor. İşte bu da dünya mutfaklarından farklı lezzetleri tatmayı ve o bölgeyle bir bağ kurulmasını sağlıyor. Türkiye'de yemek üzerine yapılan araştırmalar, zengin bir mutfak kültürüne ve sanatına sahip olduğumuzu gösteriyor. Ancak bunu dünya mutfakları gibi pek tanıtıyoruz.

### Yemek, Bir Kimlik ve İletişim Aracı

Her gelir grubunun kendine özgü mutfak kültürü var. Bu grupların mutfağı farklı olsa da her ikisi de toplumsal hareketleri ve değişimleri yansıtıyor. Yemek, sadece bir karın doyurmanın ötesinde, kimlik ve iletişim kurduğumuz bir araçtır. Çok iyi bir restoranda yemek yemek, sınıfsal göstergenin de bir işaretidir. Her ne kadar kabul etmesek de yoksullar ve zenginler arasındaki ayrım, toplumsal statü ve güç ilişkilerin de bu mekânlarda yenilen yemekler bir göstergedir. Yiyeceklerin üretimden tüketime uzanan yolculuğu, farklı toplumsal birliktelikler ve ritüeller oluşturarak kültürün beslenme şeklini ortaya koyar. Sosyal sınıflara göre değişen gıda tüketimi, toplumdaki farklılaşmanın da bir göstergesidir. Yapılan çalışmalar, yemeğin toplumu oluşturan bireyler arasındaki iletişim ve etkileşimde önemli bir rol oynadığını göstermektedir. Toplumların meydana geliş süre-



fuzul»HOLDING



GÖNÜLLERİ  
KAZANMAYI  
AMAÇLARSAN

*Fuzul Olursun!*

# KÜLTÜRÜMÜZDEKİ RAMAZAN COŞKUSUNUN EN'LERİ

Ramazan; aileleri birleştiriyor, toplumu kaynaştırıyor, empati duygusunu besliyor ve en önemlisi de inancımıza göre bizleri yaratıcımıza yakınlaştırıyor

**H**er yıl bereketiyle gelen ramazan, toplumların kaynaşmasını sağlıyor ve insanların hoşgörü duygusunu artırıyor. Daha önce maddi yönden herhangi bir sıkıntı yaşamamış insanlar, yılın bir ayında da olsa bu zorluğu tadıyor ve karnı aç uyuyabilecek insanları -belki de eskisinden daha fazla- düşünüyor. Bundan dolayı kültürümüzde, ramazan ayının apayrı bir yeri bulunuyor. Zira insanlar her yıl heyecanla beklediği bu ayın sonuna gelirken, tarifi mümkün olmayan bir burukluğa kapılıyor. Neden mi? Çünkü başta belirttiğimiz gibi ramazan; aileleri birleştiriyor, toplumu kaynaştırıyor, empati duygusunu besliyor ve en önemlisi de inancımıza göre bizleri yaratıcımıza yakınlaştırıyor. Ramazan ayı tüm bunları yaparken tabii bizler de boş durmuyoruz. Nitekim bu ayı çeşitli geleneklerimizle karşılıyor, öyle de geçiriyoruz. Konu geleneğe gelmişken, izninizle toplumumuzdaki ramazan ayı vazgeçilmezlerine hep birlikte bir göz atalım.

## Eskimeyen Gelenek: Ramazan Davulculuğu

Toplumumuzda hayli değerli olan ramazan geleneklerine ramazan davulculuğu ile başlamakta fayda var. Kısa bir tanımlama yapmak gerekirse ramazan davulculuğu, Müslüman toplumların sahur vaktine uyanmasını sağlayan bir uygulama olarak biliniyor. Bahsi geçen geleneğin ana aktörü olan ramazan davulcuları, sahur vakitlerinde sokak aralarında gezerek davul çalıyor ve manileriyle sessiz mahalleleri şenlendiriyor. Bizlere Osmanlı Devleti'nden miras kalan bu gelenek, dünyanın farklı ülkelerinde de benzer şekilde uygulanıyor. Ramazan davulcularının maaşını ise belediyeler karşılıyor. Bunun yanı sıra davulcular, ramazan ayının 15'inci ve son gününde kapı kapı gezerek bahşiş topluyor. Ramazan aylarının neşesi ve vazgeçilmez olan bu gelenek, her yıl gerçekleştirilmeye devam ediyor.

### Camilerin En Güzel Takısı: Mahyalar

Huzur ve bereket ayı ramazanın bir diğer etkileyici geleneği ise camilere asılan mahyalar olarak ön plana çıkıyor. Mahyalar da günümüze, diğer gelenekler gibi Osmanlı'dan geliyor. Özet bir ifadeyle mahyaları, ramazan aylarında en az iki minaresi bulunan camilere asılan ve üzerinde Kur'an-ı Kerim'den ayetler ya da özlü sözler barındıran yazılara verilen isim olarak açıklayabiliriz. Tarihteki ilk mahyanın ise 1616 yılında Sultan I. Ahmet döneminde Sultanahmet Camii'ne asıldığı biliniyor. O dönemin teknolojisine göre kandillerle aydınlatılan mahyalar, günümüzde ise ampullerle oluşturuluyor.

**Huzur ve bereket ayı ramazanın bir diğer etkileyici geleneği ise camilere asılan mahyalar olarak ön plana çıkıyor. Mahyalar da günümüze, diğer gelenekler gibi Osmanlı'dan geliyor**



### Sıcacık Lezzet: Ramazan Pideleri

Kültürümüzdeki ramazan geleneklerinin bir diğeri de lezzetiyle kendisine hayran bırakan ramazan pideleri. Her ramazan iftar sofralarının vazgeçilmezi olan bu pideler, pek çok farklı şekilde de yapılabilir. Akşama kadar oluşan açlık hissinden midir bilinmez... Ancak sizlerin de katılacağı gibi bu pideler, normal zamanda yediklerimize hiç benzemiyor. Bu yüzdendir ki her ramazan ayında fınnların önünü, uzun kuyruklar süslüyor. Osmanlı'dan günümüze miras kalan bu gelenek, hiç bozulmadan devam ettiriliyor.

### Tatlı Bir İftar Başlangıcı: Hurma

Hurmalar da ramazan geleneklerinin vazgeçilmezlerinden biri. Şüphesiz bu kültürün oluşmasını sağlayan ise Peygamber Efendimiz Hz. Muhammed (S.A.V). Zira kendisi; oruçlarını hurma ile açar, çevresine de bunu tavsiye edermiş. Bunun yanı sıra hurma; lif, potasyum, demir, folik asit, kalsiyum gibi birçok vitamin ve mineral içeriyor. Vücuda pek çok yararı olmasıyla birlikte lezzetiyle de ağızları tatlandırıyor. Hurmalar, ramazan sofralarının klasiği hâline gelmiş durumda.

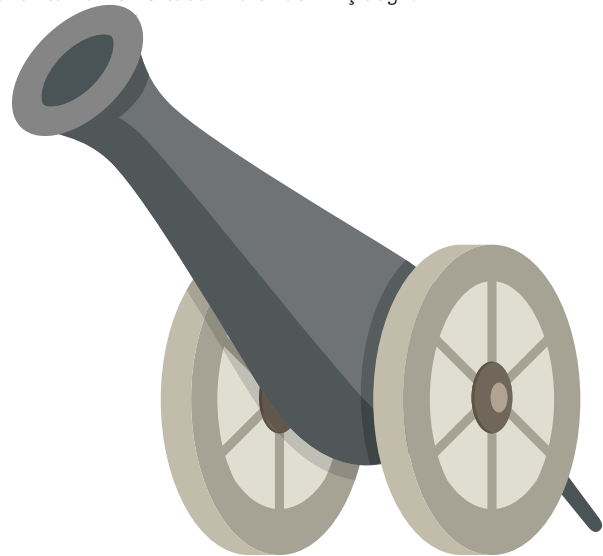


### Hafif ve Lezzetli Bir Tatlı: Güllaç

Ramazan aylarının "en"lerine lezzetlerle devam ettiğimizde, güllaç tatlısını belirtmeden geçmek olmaz. Bu noktada öncelikle "Güllaç neden ramazan ayında yoğunlukta?" sorusuna cevap vermemiz gerekiyor. Bahsi geçen sorunun en yaygın kabul gören yanıtı, güllaç tatlısının hafif ve mideyi yormayan bir lezzet olması. Bu tadın tarihi ise yine Osmanlı'ya dayanıyor. Günümüzde de ramazan aylarında sıklıkla tüketilen lezzet, 11 ay boyunca âdeta hasretle bekleniyor.

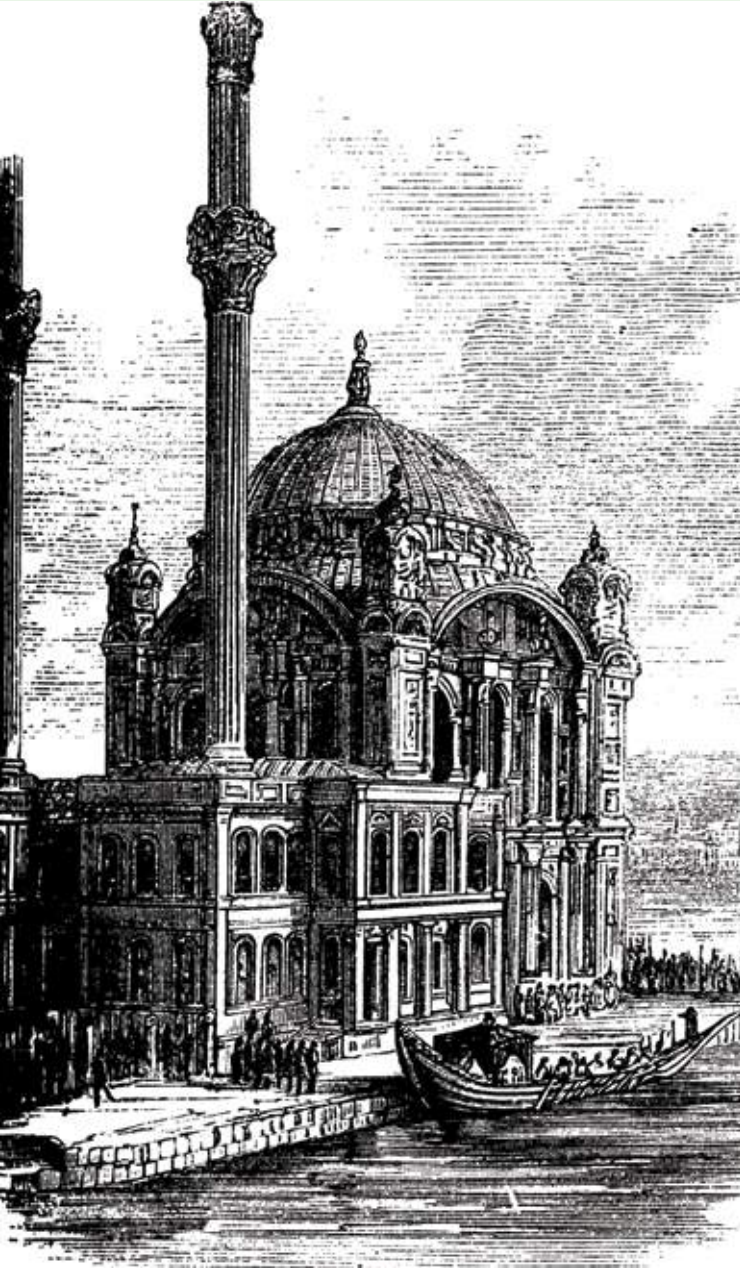
### İftar Vaktinin Habercisi: Ramazan Topları

Şimdi sıra günümüzde az da olsa devam ettirilen bir geleneğe geldi. O da ramazan topları... İlk olarak 1800'lü yıllarda başladığı bilinen bu gelenek; bizlere iftar vaktinin geldiğini, dolayısıyla orucun açılabileceğini bildiriyor. Ancak teknolojinin gelişimiyle birlikte minarelerden yükselen ezan sesleri, artık daha çok yerde duyulabiliyor. Öte yandan insanlar, televizyonlardaki iftar programları ve mobil uygulamalar gibi araçlar sayesinde de iftar vaktinden kolayca haberdar olabiliyor. Ancak bu durum, ramazan toplarını henüz tamamen ortadan kaldıramamış değil.



# “NEREDE O ESKİ RAMAZANLAR!” DEDİRTEN OSMANLI GELENEKLERİ

Osmanlı'nın unutulmaya yüz tutmuş ve hâlâ devam eden  
nostaljik ramazan adetleri...



**B**ereket ayı ramazan, Osmanlı topraklarında farklı geleneklere kapı açardı. Bunlardan bazıları unutulmaya yüz tuttu, bazılarını ise her ramazan ayında nostalji olarak yaşamaya devam ediyoruz. Gelin hep birlikte geçmişe doğru bir yolculuk yapalım ve 600 yılı aşkın köklü tarihe sahip Osmanlı Devleti'ndeki ramazan âdetlerini yakından tanıyalım.

## Yar Bana Bir Eğlence

Ramazan denildiğinde akla ilk gelen eğlence, Karagöz ve Hacivat olur. Osmanlı döneminde insanlar, gündüz saatlerinde ya evlerinde dinlenirlerdi ya da işleriyle uğraşırlardı. İftar sonrasında ise türlü eğlenceler başlardı. Karagöz ve Hacivat da ramazan akşamlarının vazgeçilmezleri arasındaydı. Söz konusu iki karakterin gerçekten yaşayıp yaşamadığı hâlâ muallak olsa da aralarındaki sözlü atışmalar, komik anlara sahne olurdu. Bir perde arkasından yapılan bu gölge oyunu, günümüzde hâlâ ramazan akşamlarını eğlenceli hâle getiriyor.

## Ramazan'a Saygı Çerçevesinde Osmanlı Tembihnâmeleri

Ramazan ayına olan saygıya binaen Osmanlı'da “ramazan tembihnâmeleri” yayımlanırdı. Tembihnâmelerin içerisinde halka hem ahlaki hem de dinî açıdan uyarılarda bulunuldu. Halk, böylece evde ya da sokakta nasıl davranacağı ve hangi davranışlardan kaçınacağı konusunda bilgi sahibi olurdu. Tembihnâmelerde ayrıca, ramazanda halkın ekonomik olarak sıkıntı yaşamaması açısından da birçok içerik yer alırdı. Bu uyarı metinleri sokaklarda, camilerde yahut da hanlarda okunurdu. Ayrıca ramazanda gıda maddelerinin daha ucuz fiyatlara satılması da sağlanırdı.

## Hayırseverliğin Simgesi Zimem Defteri

Zimem defteri, günümüzdeki veresiye defteriyle aynı anlamı taşır. Osmanlı'daki yardımlaşma ve dayanışma esaslarını en güzel şekilde temsil eden zimem defteri geleneği de ramazanda önemli bir yer tutardı. Zengin kişiler, hiç bilmedikleri bölgelerde bulunan esnaflara gidip zimem defteri içindeki rastgele sayfaların borçlarını silerdi. Böylelikle ramazan ayında halkın birbirine yaptığı yardımlar da artardı.

### Diş Kirası Cömertliği Temsil Ederdi

Osmanlı döneminde iftar saatinde evlerin kapıları açık tutuldu. İftar sofrasına oturmak isteyenler katiyen geri çevrilmezdi. Böylece ihtiyaç sahipleri veya dar gelirli kimseler de ramazan ayının bereketinden faydalanırdı. Ev sahibi, iftar yaptıktan sonra misafirlerine diş kirası olarak adlandırılan hediyeler verirdi. Diş kirası geleneği, Osmanlı'daki yardımlaşmanın ve cömertliğin ne kadar önemli olduğunu gözler önüne sererdi.

### Gelir Adaletsizliğine Karşı Sadaka Taşı

Osmanlı döneminde şehirlerin bazı noktalarına koyulan sadaka taşları, insanlar arasındaki gelir adaletsizliğinin ortadan kaldırılmasına yönelik önemli bir simge konumundaydı. Yardımlaşmanın en önemli örneklerinden biri olan taşlara bırakılan sadakalar, ihtiyacı olan kimseler tarafından alınırdı. Böylece yardım yapan ve alan birbirini görmez, tanımazdı. Günümüzde de bazı camilerin avlusunda sadaka taşlarını görmek mümkün.

### Stajın Osmanlı'daki İsmi: Cerre Çıkmak

Osmanlı'da medreseler recep, şaban ve ramazan aylarında tatil olurdu. Seçilmiş medrese öğrencileri, tatil dönemlerinde imparatorluğun farklı bölgelerine gönderilerek bir nevi staj görevlerini tamamlardı. Buna da cerre çıkmak adı verilirdi. Öğrenciler, bunun karşılığında halk tarafından gönüllü toplanan ve cerr olarak bilinen yardımları kabul ederler, eğitim-öğretim masraflarını çıkarırdı.

### Hırka-i Saadet Merasimi'nin Önemi

Topkapı Sarayı'ndaki Hırka-i Saadet dairesinde bulunan ve Hz. Muhammed ile yakınlarına ait olan emanetler, her ramazan ayının 15'inde ziyaret edilirdi. Bu ziyaret öncesinde kutsal emanetlerin yer aldığı Has Oda, titizlikle temizlenirdi. Akabinde ise öd ağacı ve amber yakılırdı. Osmanlı Devleti'nin üst düzey yöneticilerinin katılım gösterdiği törende, protokol

sırasına göre Hz. Muhammed'in hırkasına yüz sürülürdü. Ardından törende yer alan şeyhler de sandığın karşısında yer alarak dualar ederdi.

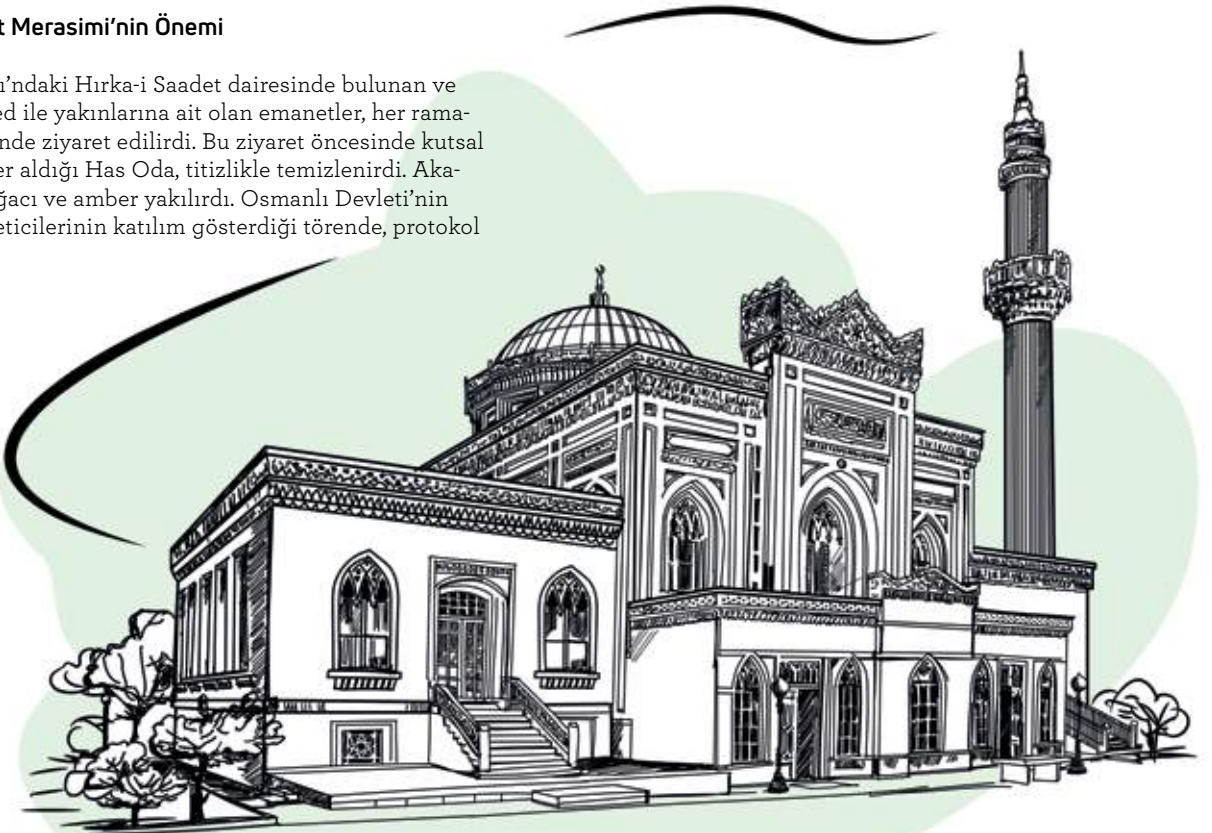
### Arife Çiçeği Çocuklar

Günümüzde bayramların çocuklar açısından ayrı bir yeri vardır. Aileler, çocukları için alışveriş yapar, onları özenle giydirir. Çocuklar da yepyeni kıyafetleriyle sokağa çıkar ve arkadaşlarıyla bayramın tadını çıkarır. Osmanlı'da da çocuklar bayramlarda ayrı bir heyecanlı olurdu. Bayram öncesi giysi alışverişleri yapılırdı. Bayramdan bir gün önce sokakta bayramlıklarıyla boy gösteren çocuklara da arife çiçeği denirdi.

### Çocukların Tekne Orucu Hevesi

Osmanlı'da her aile, ramazan ayı boyunca çocuklara orucun önemini anlatırdı. İlk kez oruç tutacak çocuklara da hediyeler dağıtılırdı. Tam gün oruç tutamayan çocuklar ise öğle vaktinde oruçlarını açardı. Buna da tekne orucu denirdi. Böylece küçük yaştaki çocuklar oruç tutmaya alıştınlırdı. Günümüzde de tekne orucuna heveslenen ve oruç tutmaya ufak bir yerden de olsa başlamak isteyen çocukların sayısı az değildir.

## Diş kirası geleneği, Osmanlı'daki yardımlaşmanın ve cömertliğin en önemli kanıtlarından biri...





## RAMAZANI HAKKIYLA YAŞAMAK

**Ramazan ayının atmosferini yaşamak için ramazan bilincine uygun davranmak ve nefsimize karşı oruç siperini kalkan edinmek gerekir**

**B**in aydan daha hayırlı olan ramazan, bir ay boyunca tüm Müslüman âleminin evlerine ve gönüllerine misafir olacak. Bu değerli konuğu hakkıyla ağırlamak ve onun getirdiği sonsuz rahmet ile bereketten yararlanmak ise bizlerin elinde. Yüce Allah; günahlarımızın affı, nefsimizin terbiyesi ve kalplerimizin arındırılması için bize bir nimet olarak bahşedilen bu ayı, layıkıyla yaşamayı nasip etsin.

### Ramazan, Rahmet ve Bereket Ayıdır

On bir ayın sultanı ramazanın gelmesiyle birlikte hem sofralarımıza hem de kalplerimize bereket ihсан edilir. Tüm Müslü-

manlar için merhamet ve dua kapılarının açıldığı bu rahmet ayında müminlerin günahları affolunurken, yaptıkları ibadetler ise kabul olur. Bu güzel ayın atmosferini yaşamak için ise ramazan bilincine uygun davranmak ve nefsimize karşı oruç siperini kalkan edinmek gerekir. Hz. Muhammed (S.A.V) bir hadisinde şöyle buyurmuştur: “Aziz ve Celil olan Allahutaala buyuruyor ki: “Âdemoğlunun her ameli kendisindedir. Yalnız oruç müstesna. O, benim içindir. Onun mükâfatını ben vereceğim. Oruç ateşe karşı siperdir. Sizlerden biriniz oruçlu bulunduğu günde fena lakırdı söylemesin, kavga etmesin. Şayet birisi ona kötü söz söylese ‘ben oruçluyum’ desin. Allah’a (CC) kasem ederim ki muhakkak

oruçlunun ağız kokusu, Allah nezdinde misk kokusundan daha hoştur.”

### Ramazan, Yardımlaşma ve Dayanışma Ayıdır

Ramazan-ı şerif maddi ve manevi kazançların ihсан edildiği aydır. Söz konusu kazançlardan istifade edebilmek için ise dua, ibadet ve nefsi isteklerimizden uzaklaşmanın yanı sıra bu ayın bir yardımlaşma vesilesi olduğunu da hatırlamak gerekir. Ramazan; zekâtımızı muhtaç kişilere ulaştırmak, yoksulları gözetmek, ihtiyacı olanlara yardım etmek ve soframızdaki aşığı paylaşmak demektir. Yetimleri korumak ve çocukları sevindirmektedir. Ancak oruç dâhil gerçekleştirdiğimiz tüm ibadetleri ve her türlü yardımı Allah'ın rızasını kazanmak için yapmak, oruçlu iken riyadan uzak durmak ve samimi olmak, yaptığımız ibadetin bereketinin artması açısından büyük önem arz eder. Zira Yüce Allah'ın samimi olmayan hiçbir amele ihtiyacı yoktur.

### Ramazan, Sabır ve Nefsi Terbiye Ayıdır

Ramazan ayı boyunca tüm Müslümanlar, bireysel ve toplumsal olgunluğa ulaşmak için çok ciddi bir sınavdan geçer. Verilen sınavın nefsimize karşı olması, mücadeleyi daha da çetin bir hâle getirir. Nitekim bu süre boyunca oruçlu insan, çirkin ve olumsuz davranışlardan kaçınmak bir yana günlük hayat içerisinde kendisine helal ve meşru kılınan yeme, içme gibi pek çok davranışı da geçici bir zaman dilimi için bile olsa kısıtlama ya da terk edebilme kararlılığı gösterir. Böylece oruç; bireyin iradesinin gelişmesi, toplumsal sorumluluk bilinci kazanması ve empati kurabilmesi açısından sonsuz bir destek sunar.

Yalnız bedenimizi değil gözümüzü, gönlümüzü ve dilimizi de terbiye etmemiz için bizlere fırsat verir. Tabiatıyla, Yüce Allah'ın da sadece yeme içmenin kesildiği bir oruca ihtiyacı yoktur. Peygamberimiz bu konu hakkında şöyle buyurmuştur: “Bir kimse oruçlu olduğu hâlde yalanı, dedikoduyu, yalanla iş görmeyi bırakmazsa Allah'ın, onun yemesini, içmesini terk etmesine ihtiyacı yoktur.” Efendimiz (S.A.V.) ayrıca, oruçlu insanın güzel ahlaklı olması gerektiğini de buyurmuşlardır.

### Ramazan, Sağlık ve Afiyet Ayıdır

Ramazan ayında tuttuğumuz oruç maneviyatımızı güçlendirirken bedenimize de sıhhat kazandırır. Daimi olarak çalışan mide ve hazım sistemimizin dinlenmesine ve vücudumuzun canlanmasına katkı sağlar. Peygamber Efendimiz de “Oruç tutunuz ki, sıhhat bulasınız.” buyurmuşlardır. Tabii ki hastalık ve sağlık sorunları sebebiyle oruç tutmaması gereken kişiler bu durumun dışındadır. Gözümüz, gönlümüz ve dilimizi kötü amellerden sakındığımız, tüm müminlere sağduyu ile bir ramazan yaşamayı diliyor, ramazan-ı şerifin tüm İslam âlemine hayırlar getirmesini temenni ediyoruz.

**Oruç, kişinin iradesini iyi ile güzel olana yönlendirmesi ve doğru davranışlar sergilemesi için bireye ciddi katkı sağlar**



# DENGELİ BESLENME, RAMAZANDA ÇOK DAHA ÖNEMLİ

Ramazan ayında; günün oruç tutulmayan bölümünde en az üç öğünü tamamlamak ve sahur atlamamak, dengeli beslenmenin önemli bir adımıdır



Diyetisyen **Nur Eşan ŞENTÜRK**

**R**amazanın nuru yeniden bizleri aydınlattı. Gündüzleri uzun süreler boyunca aç kaldığımız, beslenme düzenimizin değiştiği bu özel dönemde, sağlıklı ve dengeli beslenme daha da büyük önem taşıyor. Normal günlerde beslenme ihtiyaçlarımızı öğünler arası dengeli bir şekilde karşılamamız gerektiği gibi ramazanda da bunu korunmamız önemli. Günün oruç tutulmayan bölümünde en az üç öğünü tamamlamak ve sahur öğününü atlamamak, dengeli bir beslenme için temel bir adımdır.

## Ramazanda Sağlıklı Beslenmenin 12 İpucu

**1.** Ramazanda öğünlerinizi genel olarak sahur, iftar ve ara öğün şeklinde düzenleyebilirsiniz. Böylece gün içinde almanız gereken besin öğelerini üçe bölmüş ve tek bir öğüne yüklenmemiş olursunuz.

**2.** Sahura kalkılmaması ya da sahurda sadece su içilmesinin zararlı olduğu unutulmamalıdır. Çünkü bu beslenme tarzı; yaklaşık 17 saat olan açlığı, ortalama 20 saate çıkarmaktadır. Bu da açlık kan şekerinin daha erken saatlerde düşmesine ve buna bağlı olarak günün daha verimsiz geçmesine ne-

den olmaktadır. Bu durumun aksine eğer sahur öğünü, ağır yemeklerden oluşursa gece metabolizma hızı düştüğü için yemeklerin yağa dönüşme hızı ve kilo alma riski artmaktadır. Bu nedenle sahura mutlaka kalkılmalısınız.

**3.** Sahurda süt, yoğurt, peynir, yumurta ve tam tahıllı ekmeğe gibi besinlerden oluşan hafif bir kahvaltı yapılabilir ya da çorba, zeytinyağlı yemekler, yoğurt ve salatadan oluşan bir öğün tercih edilebilirsiniz. Ayrıca susuzluğu tetikleyecek aşırı yağlı ve tuzlu besinlerden uzak durulmalısınız.

**4.** Çalışma temposu yoğun olanlar ve fiziksel güç harcayarak terleyen kişiler mutlaka iftarla sahur arasında yeterli miktarda su tüketmelidir. Ayrıca midenin boşalma süresini uzatmak ve acıkmayı geciktirmek için kuru fasulye, nohut, mercimek, bulgur pilavı gibi yemekleri tüketmeniz gerekir. Aşırı yağlı, tuzlu ve ağır yemekler ile hamur işlerinden ise uzak durmalısınız.

**5.** İftar öğünü de en az sahur kadar önemlidir. Orucu çorba ile açmak ve bir süre ara verdikten sonra yemeğe geçmek doğru tercihtir. Çünkü beyin doyma emrini yemekten 15-20 dakika sonra verir. İftarda boş mideyi birden doldurmak; ani tansiy-

yon ve şeker yükselmelerine, mide bağırsak rahatsızlıklarına sebep olduğu için iftardan sahura kadar öğün sayısını artırıp, aralıklarla beslenmeye özen göstermelisiniz.

**6.** İftara peynir, domates, zeytin gibi kahvaltılıklarla veya çorba gibi hafif yemeklerle başlayıp 10-15 dakika sonra az yağlı et yemeği, sebze yemeği veya salatayla devam etmelisiniz. Hem enerji veren hem de kan şekerini dengeli bir şekilde yükselten besinler (beyaz ekme, pirinç pilavı gibi glisemik indeksi yüksek olan yiyecekler yerine bulgur pilavı, kepekli ekme veya kepekli makarna vb.) tercih etmelisiniz.

**7.** Tatlı seçiminizi iftardan hemen sonra yapmak yerine birkaç saat sonra ara öğünde tercih etmek ve ağır şerbetli tatlılar yerine hafif meyve tatlıları veya dondurma tüketmeniz daha sağlıklı olacaktır.

**8.** Ramazanda hareketsizlik, bağırsak hareketlerinin yavaşlamasına bile neden olabilir. İftardan sonra yarım saatlik yürüyüşler yapmak sindiriminizi kolaylaştırır.

**9.** Ramazan süresince aşırı şerbetli, yağlı tatlılar yerine; sütlü tatlılar veya meyve tatlıları tercih edilmelisiniz. Günde en az iki porsiyon meyveyi, çiğ ya da şeker ilave etmeden pişirerek komposto olarak tüketebilirsiniz.

**10.** Ramazanda gün içinde sıvı ve mineral kaybı yaşanır. Bu durumu telafi edebilmek için iftar ve sahur arasında bol su ve maden suyu içmeye özen göstermelisiniz. Suya ek olarak kafein içeren içecekler yerine de süt, ayran, sade soda, taze sıkılmış meyve-sebze suları, ıhlamur ve kuşburnu gibi bitki çayları tercih edebilirsiniz.

**11.** Ramazan ayında, midneyi rahatsız etmemek ve kalori alımını kontrol etmek için en doğru pişirme yöntemleri ızgara, fırınlama, haşlama veya buğulamadır. Fazla yağ alımına sebep olacak kızartma ve kavurma yöntemlerini uygulamamaya özen göstermelisiniz.

**12.** Beslenme düzenindeki değişikliklere bağlı olarak oluşabilecek kabızlığı önlemek için sıvı tüketiminize dikkat etmelisiniz. Yemeklerde lif oranı yüksek yiyecekler (kuru baklagiller, kepekli tahıllar, sebzeler) ve ara öğünlerde de taze ve kuru meyveler, hoşaf ve kompostolar, ceviz, fındık, badem gibi kuru yemişler tercih edebilirsiniz.

*Anahtar dergisi* aracılığıyla ramazan ayında sizleri, sağlıklı beslenme konusunda bilinçlendirmek ve bu konuda adımlar atmaya teşvik etmek amacıyla bir araya geldik. Sağlıklı beslenme alışkanlıklarının önemini vurgulayarak, her birinizin daha bilinçli ve sağlıklı bir yaşam sürmesine katkıda bulunmak istedim.

Ramazanın sonuna gelirken, sağlıklı beslenme ve yaşam tarzının önemini bir kez daha hatırlatmak ve bu bilgilerin günlük yaşantımıza entegre edilmesine katkıda bulunmak dileğiyle...

Hayırlı ramazanlar

**Sahura kalkılmaması ya da sahurda sadece su içilmesinin zararlı olduğu unutulmamalıdır**





Fuzul'ü hem sabırlı hem de hedefli olan kişilere tavsiye edebilirim. Fuzul çalışanlarının da ellerine kollarına sağlık, emekleri çok büyük. Karşınızdaki insanın gerçekten size yardımcı olmak istediğini görebiliyorsunuz.  
Serhat Bozoğlu



Fuzul'de bir güven atmosferi var, biz çok memnun kaldık. Bizim için önemli olan faizsiz bir süreç oluyordu. Bu fırsatı biglere sundukları için ve güvenilir bir kurum oldukları için minnettarız.  
Medya Apay



Fuzul'ün sistemi içerisinde insanlara fayda sağlayacak çok konu var. Sisteme dahil olmadıktan sonra yaklaşık 6 ay sonra fatihli oldum. Sonrasında da ağılum sisteme girdi.  
Doğan Akçay



Sisteme ev için katıldım, ilk sabitlate fatihli oldum. Sonrasında araca da girdim. Ben bu sahip olduklarımı Fuzul'e borçluyum.  
Süleyman Bayram



Bu sistemi kurup, bigleri bu güzel insanlarla tanıştıran kişilere çok teşekkür etmek istiyorum. Güzel bir sistem, aile ortamı...  
Seviyoruz Fuzul'ü...  
Fatma Akman



Sisteme girdiğim için çok memnunuz. Beni ev sahibi yaptı için Fuzul ailesine çok teşekkür ederim. Herkese tavsiye ederim.  
Hatice Çalışkan



Fuzul'e başvurmadan hemen önce araştırmamı yaptım ve çok memnun kaldım. Ev ve araz sahibi olmak isteyenler Fuzul'e başvurabilirler.  
Bayram Yıldırım



Arabamız yoktu, araba almaya niyetlendik. Sağ olsunlar, Fuzul çalışanları bize çok yardımcı oldular. Sistemin bizi cebelden kısmı, faizsiz olmasıydı.  
Gökmen Yolcu



İnsanlara böyle bir imkân sağladıkları için çok teşekkür ederim. Hem ödeme şartları hem de faizsiz olması, Fuzul'ü bana çoojjo kılan özellikler oldu.  
Mustafa Dikmen



Faizsiz ve peşinatısız olması bize çoojjo geldi. Ödemelerimizi kendimiz planladık. Kendi evim oldu çok şükür... Mutlu ve huzurluyum.  
Asiye Şahan



Ev çıktığımız ilk duyduğumuzda çok heyecanlandım ve inanmadım. Ev sahibi olmak imkânısız görülmüyordu, ama Fuzul ile hayallerimiz gerçek oldu.  
Adem Büyük



Faizsiz olması benim için önemliydi, sisteme girdim ve pişman da olmadım. Çok kısa bir sürede ev sahibi olmak nasip oldu, onun mutluluğunu da en güzel şekilde yaşadık.  
Seyit Ahmet Gümüş



Arac almak istediğimiz esnada Fuzul ile tanıştık. Şubeye gittik, bizi çok güzel karşıladılar. Faizsiz olması ve ödemelerin bütçemize göre olması bizi çok memnun etti.  
Bengüsü Akburu



Fuzul ile bir arkadaşım vasıtasıyla tanıştım. Çoojjo geldi, akabinde esime danıştım ve sisteme girmeye karar verdik. Faizsiz ve krediısız olması bizim için önemliydi. Girdik ve ev sahibi olduk.  
Garipo Daş

## Savings Finance Sector: Offers the Most Cost-Effective Finance Model

We heard from Eyüp Akbal, Deputy Chairman of the Association of Financial Institutions, about his thoughts on the amendment of the regulation on the savings finance sector in December last year

## We Focused on Increasing Our Market Share in 2024

We talked about many topics from the establishment of Rubikpara to its investments, products and goals in our interview with R. Yusuf Akbal, Chairman of the Board of Directors of Rubikpara

## We Will Be the Agency of All Companies Engaged in Insurance Activities

As Akva Insurance, we increased our premium production in 2022 by 330% in 2023

## RUBIKPARA, THE "SMART WAY TO PAY", AIMS TO JOIN THE TOP 5

Rubikpara, which aims to be among the top 5 companies in the sector in 2024, offers a modular, integrated and open to development infrastructure on a micro architecture to its corporate and individual customers.

## Murat Yıldırım and Iman Elbani Became Fuzul's New Advertising Faces

Murat Yıldırım and Iman Elbani are the new advertising faces of Fuzul, the pioneer of the savings financing sector

## Eyüp Akbal Met with Vahap Munyar and Hakan Güludağ

Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Directors of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, Hakan Güludağ, Chairman of the Board of Directors of How An Economy Newspaper, and Vahap Munyar, General Coordinator of Nasıl Bir Ekonomi Newspaper recently had lunch together.

## The Solutions presented by Rubikpara, the "Smart Way to Pay", attracted great interest at UGIK (INTERNATIONAL YOUNG BUSINESSMEN CONGRESS)

Rubikpara, Fuzul Holding's company operating in the field of electronic money and payment services, hosted its visitors on February 8 at UGIK, organized for the 8th time this year by Genç MÜSİAD at Grand Cevahir Hotel. Rubikpara's stand at the congress, which hosted an intense participation overflowed with visitors

## A speech on the "London Prop tech Show"

Yusuf Akbal, Chairman of NEW INN, gave a speech on the impact of prop technologies on the hospitality industry at the London PropTech Show held at ExCel London

## NEW INN, the Leader of the Next Generation Hospitality Industry takes a Strong Step into Hospitality!

NEW INN, the leading name in the new generation accommodation sector, undertook the management of the hotel investment built by Fuzul REIT in Fatih, Istanbul and started operations in March

## Easy to say, 28 years at Fuzul

I can safely say that our company has built its corporate culture and way of doing business on trust

## Promotion Celebration at Fuzul

A promotion ceremony was organized at the Head Office building for 58 employees of Fuzul who were promoted. Gifts were presented to those promoted to management

## The 3rd Istanbul Mosque was Inaugurated

The 3rd Istanbul Mosque was inaugurated on March 8th.

## 2 New Branches from Fuzul

Fuzul has accelerated its branching activities all around Türkiye and opened branches in Mersin Tarsus and Siirt.

## Senior Management of Fuzul's Head Office convened at Iftar

Unit managers of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ at the Head Office gathered at the iftar dinner organized at NEW INN Hotel OldTown on March 14.

## The 37th Council Meeting of UNIW was held in Istanbul

The 37th Council Meeting of UNIW was held on February 24 at Uranus Hotel in Istanbul.

## Murat Yıldırım and his wife Iman Elbani are the New Advertising Faces of Fuzul

Fuzul, the pioneer of the savings and financing sector, has released its first motion picture commercial starring Murat Yıldırım and his wife Iman Elbani. Serdar Erener was in the director's chair of the commercial titled "Fuzul gets People Houses and Cars"

## Fuzul's outlook on Employees is Focused on Human Value and Investment

Competent Human resources is at the center of Fuzul's 2024 strategy

## Nevita to Further Strengthen its Operational Structure in 2024

Nevita has put technological investment and digital transformation at the center of its vision for 2024. Nevita aims to inspire many brands with the works it plans to realize

## Focus on Civil Society

The more the legal, administrative and institutional rules for the acceptance, continuity and longevity of structures working for social benefit are internalized, developed and implemented, the stronger the social and universal acceptance becomes.

## A Rising Value in Company Management: The Geostrategic Mind

Developing geo-political analysis and, indeed, geo-strategic intelligence is an absolute goal for companies

## Participation Insurance in Türkiye is Promising

We had an interview with Necmettin Gündoğlu, General Manager of HDI Participation Insurance, focusing on participation insurance and HDI Participation Insurance

## Solution to the Current Account Deficit: Latent in the Development of Entrepreneurship

The development of an entrepreneurship ecosystem and the adoption of innovation culture in sectors are of critical importance for our country....

## Women Will Be More Present in the Business World in the Future

Marketing own products, establishing brands with added value and financial literacy are very important in entrepreneurship

## The Reputation of the Advertising Medium is as Important as the Reputation of a Brand

Nowadays, correct planning and media mix in advertising is more important than ever.

## Customer Satisfaction is of utmost importance for us

Our customers trust Fuzul, which is known for its financial strength, realized projects and accomplished successful works.

## We Have a Strong Bond with Savers

Our company has full confidence in our employees, we have full confidence in our customers and our customers have full confidence in us.

## You Grow When You Become Us

Our sector, which opens the door to development in many fields from the construction to the automotive sector, plays an important role in the growth and revitalization of our country's economy.

## Success is inevitable when a person loves what they do

As a reflection of the deliveries we have realized, the strong perception we have created in terms of trust and our recognition in Rize has overflowed beyond our city.

## Parkinson's Can Also Occur in People in Their 20s

It is very important that patients with Parkinson's disease adhere strictly to the medication regimen recommended by their physician to control their symptoms

## Title: My Daughter, Derin...

If you have a child with special needs, you live with the feeling that something could happen at any moment. Every phone call can alarm you. Even when you are sleeping, you may think that he/she could have a seizure at any moment.

## The Photograph Artist and the Hunter: A Comparative Essay

The general discourse of the camera is that it is a means of freezing, stopping and capturing the moment. In that case this situation can also be called memory or image hunting

## Food: An Integral Part of Our Culture

Great food is a part of culture just like a book, painting or movie

## The Highlights of Ramadan Joy in Our Culture

Ramadan brings families together, unites society, fosters empathy and most importantly, according to our beliefs, brings us closer to our Creator

## Ottoman Traditions That Make You Say "Where have those old Ramadan traditions gone!"

Nostalgic Ramadan customs of the Ottoman Empire that are being forgotten and still going on ...

## Living Ramadan properly

It is necessary to act in accordance with the consciousness that fasting in Ramadan is an act of shielding ourselves from the desires of the flesh.

## A balanced diet is even more important during Ramadan

Completing at least three meals during the non-fasting part of the day during Ramadan and not skipping sahur is an important step in a balanced diet

# FUZUL TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDA!



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



Tüm şubelerimizin bilgilerine ulaşmak için  
QR kodu okutun.

YENİ ARNAVUTKÖY'DE  
TOPRAKTAN EV SAHİBİ OLMAK İÇİN  
**ÖN TALEP BAŞLADI**

**444 44 06**

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



**fuzul** ▶ **TOPRAKTAN**  
AŞAMALI KONUT SAHİBİ OLMA SİSTEMİ

STAY  
ALL  
WAYS | **NEW  
INN**



# YENİ NESİL KONAKLAMA DENEYİMİ **NEW INN**

Serviced Apartment konseptinin lideri **NEW INN**, yeni nesil konaklama deneyimi için Türkiye'nin birbirinden farklı lokasyonlarında benzersiz hizmet kalitesini misafirleriyle buluşturuyor.