

ANAHTAR

NO 31

FUZUL HOLDİNG'İN ÜCRETSİZ YAYINIDIR.

MART-NİSAN 2025



BİRLİKTE DAHA YÜKSEĞE:
**ŞAMPİYONLUK,
GÜVEN, MUTLULUK**



 fuzul

Great
Place
To
Work.

Certified
OCA 2025-OCA 2026
TÜRKİYE



fuzul

Best Workplaces™ in Türkiye İstanbul 2025



Harika bir iş yeri olduğumuzu kanıtladık!

Great Place To Work tarafından gerçekleştirilen araştırma neticesinde Türkiye'nin en iyi işverenler listesinde yerimizi aldık.

#Eniyiişverenler2025



10 Bütçe Dostu Çözümlerle Finansal Özgürlük



18 Kurumsal İnovasyonun Geleceği: Girişim İnşasından Stratejik Yatırımlara



14 Fuzul'ün Alametifarikası: İnovasyon



34 Galatasaray Fuzul, Avrupa'da da Zirvede!



20 Kurum İçi Girişimcilik, Şirketlerin Geleceğini Şekillendiren Güç Olacak



33 Fuzul Türkiye'nin En İyi İşverenleri™ Listesinde



54 İşletmelerde Eğitim ve Gelişim: Sadakat ve Başarının Anahtarı



58 Doğa Sigorta'nın Stratejik Önceliği: İnovasyon ve Dönüşüm Odaklı Şirket Kültürü

Elektronik Para ile Finansal Özgürlük

- 24 2025'te Portföyümüzü %40 Büyütmeyi Hedefliyoruz
- 25 NEW INN'den Yeditepe Bienali'ne İlham Veren Destek



Sayfa
22

Fuzul, 2024'te Güçlü Finansal Sonuçlarla Büyümesini Sürdürdü

- 28 Fuzul'den Türkiye Geneline 3 Yeni Şube Daha!
- 29 İDSB, "Birlikten Doğan Güç ve İmkân" Mottosuyla İftarda Buluştu



Sayfa
26

Fuzul Ailesi'nden Eyüp Akbal'a Doğum Günü Sürprizi

- 32 Prof. Dr. Acar Baltaş, "Yapay Zekâ Çağında Liderlik" Eğitiminde Fuzul Ailesiyle Buluştu
- 38 Fuzul'de Şenlik Var! Fuzul'ün Çocukları, Genel Müdürlükte Buluştu!



Sayfa
30

Finans ve Teknoloji için Eşsiz Bir Platform: Perakende Zirvesi'25

- 40 Bilişim Teknolojilerinin Çağın Merkezlerindeki Dev Yükselişi
- 42 Başarı, Sabır ve Kararlılıkla Gelir
- 46 Satış Değil, Pazarlama Kazandırır!



Sayfa
39

Müşteri İlişkilerinin Temelinde Güven Var

- 62 Bir Tebliğ Aracı Olarak Sinema
- 64 Stresten Kaçmanın Yolu: Doom Spending
- 66 Dünyasında Rekabet Avantajı Elde Etmenin Yolu: Patent Okuryazarlığı
- 68 Masalları Andıran Eşsiz Güzellik: Longoz Ormanları
- 72 Çanakkale: Vatan için Canını Feda Edenlerin Destanı
- 73 Çanakkale'nin Ardından Türk Ordusunun İkinci Büyük Zaferi: Kut'ül Amare
- 74 Fuzul'de Sabırla Büyüyen, Aile Bağlarıyla Güçlenen 30 Yıl



Sayfa
48

İMTİYAZ SAHİBİ

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı
Eyüp Akbal

YAYIN KOORDİNATÖRÜ

Banu Derlen

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Merve Ay

YAYIN KOORDİNASYON

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

DAĞITIM KOORDİNASYON

Doğanay Akyel
Osman Can Polat

GRAFİK TASARIM

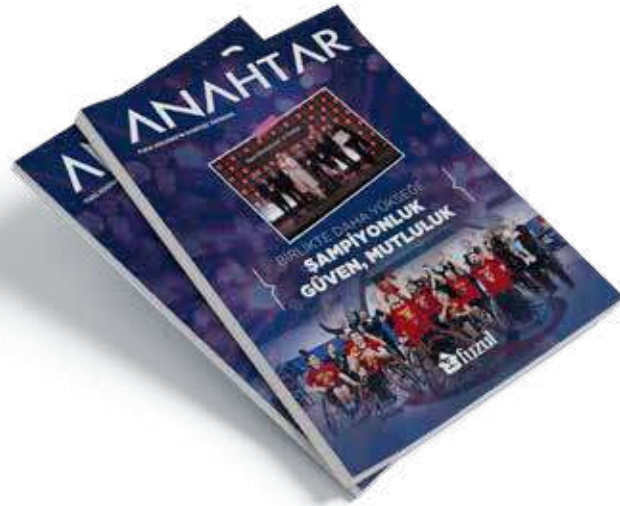
wave.
İletişim ve Marka Ajansı

İLETİŞİM

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

BASKI

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



Fuzul: Türkiye'nin En İyi İşvereni ve Şampiyon Takım Destekçisi

Değerli Okurlarımız, 2025 yılının ikinci sayısında yeniden sizlerle buluşmaktan büyük memnuniyet duyduğumu ifade ederek yazıma başlamak istiyorum. Fuzul ailesi olarak her geçen gün büyümeye devam ederken, bireylerin hayatına dokunarak ülkemizin kalkınmasına katkı sağlamanın gururunu yaşıyoruz.

Sıklıkla dile getirdiğim gibi finansmana erişimi kolaylaştırmak adına ülkemizin dört bir yanında daha fazla noktada olmayı önemsiyoruz. Şunun altını çizmek isterim ki Türkiye'nin köklü tasarruf finansman şirketlerinden biri olarak, hizmet ağımızı genişletme kararlılığımızı sürdürüyoruz. 2025 yılı sonunda 200 bin yeni müşteriye ulaşma hedefimiz doğrultusunda şubeleşme stratejimiz büyük önem taşıyor. Bu doğrultuda Esenyurt Kıraca, Antalya Alanya ve İzmir Torbalı'da açtığımız yeni şubelerle Türkiye genelindeki şube sayımızı 127'ye çıkardık. 2025 yılı sonunda şube sayımızı 150'ye çıkarmayı hedefliyoruz. Yeni şubelerimiz; yalnızca insanların ev, araç ve iş yeri sahibi olmasına yardımcı olmakla kalmayıp, aynı zamanda faaliyet gösterdiğimiz bölgelerdeki istihdamı da artırarak yerel ekonomilere canlılık katıyor.

Ayrıca, Great Place to Work tarafından açıklanan "Türkiye'nin En İyi İşverenleri" listesinde yer almak da bizler için büyük bir gurur kaynağı oldu. Çalışanlarımızın refahını ve gelişimini ön planda tutarak attığımız adımların uluslararası düzeyde takdir edilmesi bizlere ayrı bir mutluluk verdi.

Dergimizin hazırlık sürecinde göğsümü kabartan bir gelişme de isim ve forma sponsoru olduğumuz Galatasaray Fuzul Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın hem Türkiye hem de Avrupa şampiyonluğu oldu. Bu çifte şampiyonluk; inanç, azim ve kararlılıkla nelerin başarılabilirliğinin en güzel örneği olarak karşımızda duruyor. Fuzul'ün hikâyesi de tıpkı Galatasaray Fuzul'ün yolculuğu gibi bir hayalin gerçeğe dönüş öyküsüdür. Önce hayal kurarız, sonra inançla yola çıkarız ve karşılaştığımız her engeli birer birer aşarız. Çünkü biliriz ki; bir hayal, ona inandığımız anda gerçeğe dönüşmenin ilk adımını atar. Fuzul olarak bu başarı hikâyesinin bir parçası olmaktan büyük gurur duyuyoruz.

Önümüzdeki süreçte de aynı azim ve inançla çalışmaya, değer üretmeye ve daha fazla insanın hayatına dokunmaya devam edeceğiz. Hep birlikte yazdığımız bu hikâyenin, daha nice gurur verici sayfalarla dolmasını temenni ediyorum.

Bir sonraki sayıda görüşmek ümidiyle...



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

Fuzul: The Best Employer and Champion Team Supporter in Türkiye

Dear Readers, I would like to start my article in the second issue of 2025 by expressing my great pleasure in getting together again. As the Fuzul family, we continue to grow day by day and we are proud to contribute to the development of our country by benefitting the lives of individuals.

As I have often declared, we care about being available all over our country to facilitate access to finance. I would like to underline that as one of the well-established savings finance companies in Türkiye we remain committed to expanding our service network. Our branching strategy is of great importance as demonstrated with our target of reaching 200 thousand new customers by the end of 2025. Accordingly, we opened new branches in Esenyurt Kıraca, Antalya Alanya and İzmir Torbalı, bringing the number of branches across the country to 127. Our aim is to increase the number of branches to 150 by the end of 2025. Our new branches not only help people become home, vehicle and workplace owners, but also increase employment in the regions where we operate and revitalize local economies.

It has also been a great source of pride for us to be included in the "Best Employers in Türkiye" list announced by Great Place to Work. We are delighted that the steps we take by prioritizing the welfare and development of our employees are recognized internationally.

Another development that has made me proud during the preparation process of our magazine was the Turkish and European championship of Galatasaray Fuzul Wheelchair Basketball Team, for which we are the name and uniform sponsor. This double championship is the best example of what can be achieved with faith, perseverance and determination. Fuzul's story, just like Galatasaray Fuzul's journey, is the story of a dream coming true. First we dream, then we set out with faith and overcome every obstacle one by one. We know that a dream takes the first step towards becoming a reality the moment you believe in it. As Fuzul, we are very proud to be a part of this success story.

We will continue to work, generate value and touch the lives of more people with the same determination and belief in the coming period. I hope that this story we have written together will be filled with many more proud pages.

Hope to see you in the next issue...



EV DE ALDIRIR, OTO DA.



444 63 13 | fuzulev.com

FUZUL İLE GALATASARAY'IN SİNERJİSİ ÇİFTE ŞAMPİYONLUK GETİRDİ

Anahtar Dergimizin kıymetli okurları,

Her zamanki gibi yeni bir sayıyla yeniden bu satırlarda sizlerle buluşmanın heyecanını yaşıyorum. Anahtar'ın 31. sayısı tıpkı önceki sayılarımızda olduğu gibi yoğun ama bir o kadar da keyifli bir hazırlık sürecinden geçti. Bu sayı da Fuzul'ün temposu, emeği ve başarılarıyla eş zamanlı olarak şekillendi.

Bu sayımız, Fuzul olarak isminde ve göğsünde yer almaktan gurur duyduğumuz Galatasaray Fuzul'ün çifte şampiyonluk haberiyle taçlandı. Engelsiz Aslanların sadece Türkiye'de zirveye çıkması değil, aynı zamanda Avrupa'da da şampiyon olarak Ay-Yıldızlı bayrağımızı dalgalandırması, hem bir Galatasaray taraftarı hem de bu iş birliğine imza atan Fuzul ailesinin bir ferdi olarak benim için tarifsiz bir gurur kaynağı oldu. Aynı zamanda bu başarı, engellerin yalnızca zihinlerde olduğunu da bir kez daha kanıtladı. Böyle yürekli bir takımla yürümek, onların azmine ortak olmak benim için çok farklı ve bir o kadar da anlamlı bir deneyimdi. Ayrıca Türkiye'nin En İyi İşverenleri Listesi'nde yer alan bir şirketin parçası olmaktan duyduğum memnuniyeti de belirtmeden edemeyeceğim.

Şimdi bu sayımızın içeriklerinden bahsedebilirim: Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, tasarruf finansman sektörü ve Fuzul'e dair açıklamalarda bulundu. Röportaj konuklarımız; Fuzul Holding Finansal İştirakler Grup Başkanı Mehmet Akif Eroğlu ve Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar oldu. Mehmet Akif Eroğlu ile Fuzul Holding'in inovasyon ve teknoloji yaklaşımlarını, Coşkun Gölpınar'la ise Doğa Sigorta'nın inovasyon ve dönüşüm odaklı şirket kültürünü konuştuk. Diğer yandan pek çok değerli isim de dergimize katkı sundu. Hypernova Girişim Sermayesi Fonu Kurucu Ortağı Tuğçe Ergül, "Kurumsal İnovasyonun Geleceği: Girişim İnşasından Stratejik Yatırımlara" başlıklı yazısıyla yenilikçi bakış açıları sundu. fzlPLUS Bilişim Teknolojileri Müdürü Hüseyin Göksin, "Bilişim Teknolojilerinin Çağrı Merkezlerindeki Dev Yükselişi" ile teknolojik gelişmeleri mercek altına aldı. Fuzul Kampanya ve Ürün Geliştirme Müdürü Şenol Gezgiç, "Başarı, Sabır ve Kararlılıkla Gelir" başlığıyla motivasyon dolu bir yazı kaleme aldı. Fuzul Gayrimenkul Grubu Marka ve İletişim Müdürü Sergen Yeşilalioğlu, "Satış Değil, Pazarlama Kazandırır!" diyerek pazarlamanın gücüne dikkat çekti. Mehmet Karaca, "İşletmelerde Eğitim ve Gelişim: Sadakat ve Başarının Anahtarı" başlıklı yazısıyla insan kaynakları alanında önemli bilgiler paylaştı. Fatih Aysöndü, "Bir Tebliğ Aracı Olarak Sinema" ile sanatsal bir perspektif sundu. Marka Patent Danışmanı Hakan Yalçın ise "İş Dünyasında Rekabet Avantajı Elde Etmenin Yolu: Patent Okuryazarlığı" başlıklı yazısıyla rekabet avantajının sırlarını açıkladı. Ruh Sağlığı ve Hastalıkları Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Prof. Dr. Hülya Ensari, "Stresten Kaçmanın Yolu: Doom Spending" başlığıyla güncel bir konuya ışık tuttu. Her birine ayrı ayrı teşekkürlerimi sunuyorum.

Tüm bunların yanı sıra derгимizde, rotadan gurmeye pek çok aktüel konuyu da bulabilirsiniz.

Keyifli okumalar dilerim.

Merve Ay

BÜTÇE DOSTU ÇÖZÜMLERLE FİNANSAL ÖZGÜRLÜK

**Fuzul Tasarruf Finansman AŞ
Yönetim Kurulu Başkanı
Eyüp Akbal,
Anadolu Ajansı'nın
sorularını yanıtladı**

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, sektördeki son gelişmeleri ve tasarruf finansmanın Türkiye'deki geleceğini, Anadolu Ajansı'na değerlendirdi.

Tasarruf finansman sektörünün büyüklüğü ile ilgili açıklamalarda bulunan Eyüp Akbal şöyle konuştu: "Yasal düzenlemeler ile birlikte BDDK'ya tabi olan ve tasarruf finansman adını alan sektörümüz, 2022 yılı itibarıyla pek çok anlamda ciddi mesafeler katetti. Sektörün bilinirliğinden ve güvenilirliğinin perçinlenmesinden müşteri sayısına, aktif büyüklüğünden sözleşme büyüklüğüne kadar farklı perspektiflerde önemli gelişmeler yaşandı ve sektöre olan ilgi giderek arttı. 2024'ü 2023 yılıyla kıyasladığımızda karşımıza şöyle bir

tablo çıkıyor: 2024'te bir önceki seneye oranla müşteri sayısında neredeyse yüzde 45'lik bir artış yaşanmış durumda. Bu da demek oluyor ki tasarruf finansman sistemini tercih eden kişi sayısı 550 bine yaklaştı. Aynı dönemde sözleşme tutarında yüzde 205, aktif büyüklükte ise yüzde 216 artış oldu. Böylelikle sektördeki sözleşme tutarı 500 milyara yaklaşırken aktif büyüklük de 90 milyarı aştı. 2024 yılındaki ekonomik konjonktürün tasarruf finansmanın büyümesinde itici güç olduğunu söylemek mümkün. Ekonomideki sıkı para politikalarının devreye alınması ve krediye erişimin zor olması, tüketiciyi tasarruf finansman sektörüne yöneltti. Sistemimizin de faizsiz olması ve maliyet avantajı sunması, tercih edilirliliğimizi arttırdı ve kişiler; ev, araç ya da iş yeri sahibi olmak istediklerinde tasarruf finansman şirketlerinin kapısını çaldı."

**En Büyük Referansımız:
Ev, Araç ve İş Yeri Sahibi
Yaptığımız Kişiler**

Fuzul olarak tasarruf sahipleriyle aralarında güçlü bir bağ kurduklarını belirten

2024 yılındaki ekonomik konjonktürün tasarruf finansmanın büyümesinde itici güç olduğunu söylemek mümkün



Fuzul Tasarruf
Finansman AŞ
Yönetim Kurulu
Başkanı
Eyüp Akbal

>> İNSANLAR NEDEN TASARRUF FİNANSMANA YÖNELİYOR?

Tasarruf finansman sektörüne yönelenlerin temel amacı, kişilerin hayallerindeki veya hedefledikleri konut, araç ve iş yeri ihtiyaçlarını karşılamak ve gelecekte maddi güvence sağlamak olarak şekilleniyor. Türkiye'de barınma ihtiyacı, en yaygın hedeflerin başında yer alıyor. Kişiler, faiz yükü olmadan, kendi tasarruflarıyla konut sahibi olma imkânı sunduğu için tasarruf finansman sistemini tercih ediyorlar. Aynı şekilde, araç sahibi olmak isteyenler, tasarruf miktarları doğrultusunda hedefledikleri araca sahip olabilmek için gelir kaynaklarını en verimli şekilde kullanabilecekleri bu sistemi tercih ederek uygun maliyetli finansman sağlayabiliyorlar. İş yeri sahibi olmak isteyen yeni girişimciler ya da mevcut iş yerini büyütme isteyenler de yüksek kira ve kredi maliyetlerinden kaçınmak için tasarruf finansman sistemine yöneliyor.



Eyüp Akbal, "Fuzul olarak 33 yıldır, kişilerin tasarruflarını yatırıma dönüştürmelerine olanak sunuyoruz. Tasarruf sahiplerine verdiğimiz taahhütleri, zamanında ve doğru şekilde yerine getirerek teslimatlarını gerçekleştiriyoruz. Böylelikle tasarruf sahipleriyle aramızda güçlü bir güven bağı da kurulmuş oluyor. Bu demek oluyor ki sistemimizle sağlamış olduğumuz finansmanla ev, araç ve iş yeri sahibi olanların mutluluğu, bizim en önemli referansımız... Fuzul'den örnek vermek gerekirse şunu söyleyebilirim ki: Sağladığımız finansmanın müşteri memnuniyetine dönüşen sonuçları, şirketimize olan ilgiyi her geçen gün artırıyor." şeklinde konuştu.

Lisanslama, Tasarruf Finansmanının Bilinirliğini de Tercih Edilirliğini de Arttırdı

Kişilerin tasarruf finansman sistemine olan ilgisinin son dönemde ciddi bir ivme kazanmasıyla ilgili de görüş bildiren Akbal şu ifadeleri kullandı: "2022 yılında sektörümüzde faaliyet gösteren şirketlerin BDDK lisansı alması da kamuoyu nezdinde sektö-

rümüze olan güveni perçinlemiş oldu. Lisanslama hem tasarruf finansmanının bilinirliğini hem de tercih edilirliliğini arttırdı. Ayrıca geleneksel finans araçları içinde uygulanan yüksek faiz oranları ve artan kredi maliyetleri finansana erişimin sınırlanmasına yol açtı. Dolayısıyla krediye ulaşamayan, faiz yüküne katlanmak istemeyen ve en uygun maliyetle finansman sağlamak avantajını deneyimlemeyi arzu eden kişiler, yenilikçi çözüm sunan tasarruf finansman sistemine yöneldi. Tüm bunların yanı sıra sistemimiz bütçe dostu olma özelliği taşıyor, diğer yandan ödeme koşulları da kişiye özel. Aslında sistemimiz zaten başlı başına avantajlı. Hâl böyle olunca da yani kişiler hem kolay hem de en uygun maliyetle finansana erişim sağlayıp konut ve araç sahibi olabileceklerini öğrendiklerinde sistemimize olan talep de artıyor. Sektör bileşenlerinin gerçekleştirdiği yoğun reklam ve pazarlama faaliyetleri de tasarruf finansmanı bilinirliğini artırarak sistemimizin geniş kitlelere ulaşmasını sağlayan önemli unsurlar

arasında yer alıyor. Tasarruf finansman şirketlerinin Türkiye genelindeki şubeleşme faaliyetlerinin de erişilebilirliğin artması noktasında önemli faktörlerden biri olduğu kanaatindeyim."

Sistemimiz, Kişilere Özgür Bir Finansal Yaşam İmkânı Sunuyor

Tasarruf finansman sisteminin bireyleri tasarrufa teşvik ettiğini vurgulayan Akbal, "Tasarruf finansman sistemi, geleneksel finansman yöntemlerinden farklı olarak bireyleri borçlanma yerine tasarrufa teşvik ediyor. Dolayısıyla geleneksel finans yöntemlerinde bireysel bir hareket söz konusuken, bizim sistemimizde kolektif bir yaklaşım var. Geleneksel yöntemlerde, insanlar borçlanarak gelecekteki tüketimlerini bugünden gerçekleştirirken, tasarruf finansman sisteminde kişiler, gelecekteki tüketimlerini planlayarak bugünden birikim yapmaya başlıyor. Ayrıca sistemimizde faiz gibi kişilerin bütçelerini zorlayan bir uygulama olmadığından kişilerin, daha özgür bir finansal yaşam sürmelerine olanak tanıyor." diye konuştu.

Sistemimizi, Terzi İşi Finansman Olarak Tanımlıyorum

Tasarruf finansman sistemini ve avantajlı yanlarını da detaylandıran Akbal, tasarruf finansman şirketleri, bütçe dostu finansal çözümlerle tasarruf sahiplerinin mali kaynaklarını en verimli şekilde kullanmasını sağlayarak faiz maliyeti yükünü ortadan kaldırmış oluyor. Kişilerin peşinat



verme gibi bir zorunluluğu olmadığı gibi ödeme tutarı ve taksit sayısını kendi bütçelerine uygun bir şekilde planlama imkânına da sahipler. Başka bir şekilde ifade etmem gerekirse ödeme planları, kişiye özgü olarak hazırlanıyor. Bu özelliği nedeniyle ben tasarruf finansman sistemini, terzi işi finansman olarak tanımlıyorum. Ayrıca bu özellik farklı gelir gruplarının finansmana erişiminin de önünü açıyor. Özellikle kredi notu nedeniyle finansana erişimi sınırlanan kesimler açısından da tasarruf finansman sektörü tam anlamıyla bir çıkış noktası olma özelliği taşıyor. Üstelik kişiler ödeme güçlüğü çektikleri dönemlerde taksitlerini dondurma hakkına da sahipler." açıklamalarında bulundu.

Sağladığımız finansmanın müşteri memnuniyetine dönüşen sonuçları, Fuzul'e olan ilgiyi her geçen gün arttırıyor

AMACIMIZ: ÜLKEMİZDEKİ TASARRUFLARIN ARTIRILMASI VE TASARRUF FİNANSMAN MODELİNİN BÜYÜTÜLMESİ

>> Akbal: "Tasarruf finansman sektörü, özellikle son üç yılda önemli bir büyüme kaydederek kurumsallaşma anlamında önemli mesafeler aldı. Bu büyümenin başlıca nedenleri, geleneksel finans araçlarındaki yüksek kredi maliyetleri ve finansana erişimin sınırlı hâle gelmesi oldu. Bu durum, tasarruf finansman sektörünün sunduğu çözümlerin daha geniş kitleler tarafından tanınmasını ve kullanılmasını sağladı. Konjonktür, sektörümüzün büyümesini hızlandırdı. Ancak ekonomideki normalleşme ile birlikte bizler de normal oranlarımıza ulaşacağız. Amacımız ülkemizde tasarrufların artırılması ve alternatif finansman modelinin büyütülmesidir. Dolayısıyla yeni dönemde ürün çeşitliliğinin sağlanması, tasarruf finansman sektörünün avantajını korumasını sağlayabilir. Örneğin; yerli üretimi destekleyecek makina sanayisi, mobilya sanayisi, beyaz eşya ve eğitim gibi sektörlerde tasarruf finansman sektöründe yeni finansman modelleri oluşturulabilir. Finansal okuryazarlığın artmasıyla birlikte, tasarruf finansman sisteminin avantajları daha geniş kitleler tarafından keşfedilecektir." şeklinde konuştu.



FUZUL'ÜN ALAMETİFARİKASI: İNOVASYON

Fuzul Holding Finansal İştirakler Grup Başkanı ve Rubikpara Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Akif Eroğlu, Fuzul Holding'in inovasyon ve teknoloji yaklaşımlarından Rubikpara'ya kadar pek çok konuda değerlendirmelerde bulundu



Fuzul Holding'in teknolojiye olan bakış açısı ile Rubikpara'nın fintek dünyasında aldığı pozisyonu anlatan Fuzul Holding Finansal İştirakler Grup Başkanı ve Rubikpara Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Akif Eroğlu, sektördeki değişim ve dönüşüm süreçlerini değerlendirdi.

Fuzul Holding'in finans sektöründeki yolculuğu nasıl başladı? Holding olarak inovasyon ve teknolojiye yaklaşımınız nasıl? Dijitalleşme stratejinizde finansın yeri nedir?

Fuzul Holding, 33 yıl önce tasarruf finansmanı alanındaki özgün iş modeliyle faaliyetlerine başladı. Bugün ise gayrimenkulden sigortaya, turizmden finans kadar birçok sektörde faaliyet gösteren bir grup hâline geldi. Bu kadar farklı alanda yıllardır sürdürülebilirliği sağlamanın temelinde birçok faktörün yanı sıra, inovatif iş modelleri ge-

Fuzul Holding
Finansal İştirakler
Grup Başkanı
Mehmet Akif Eroğlu

liştirmek de yatıyor. İnovasyon, grubun tüm iştiraklerinin merkezinde ve adeta Fuzul Holding'in alametifarikası.

Örneğin, son dönemde hayata geçirdiğimiz Fuzul Topraktan aşamalı konut sahipliği modeli, konut erişiminde zorluk yaşayan vatandaşlarımız için doğrudan çözüm sunuyor. Fuzul Tasarruf Finansman'ın iş modeli ise başlı başına özgün bir finansman modeli olup, niş bir alanda önemli bir ihtiyacı karşılıyor.

Teknoloji artık bir tercih değil, bir zorunluluk. Fuzul Holding olarak, hızla dijitalleşen dünyada yalnızca teknolojiyi kullanan değil, onu iş süreçlerimize entegre eden ve kendi çözümlerimizi üreten bir yapı olmayı hedefliyoruz. İnovasyona yaptığımız yatırımları artırarak tüm sektörlerde rekabet gücümüzü koruyor ve iş süreçlerimizi geleceğe uygun şekilde yeniden kurguluyoruz.

Bu vizyonla geliştirdiğimiz finansal teknoloji girişimimiz olan Rubikpara, en başından itibaren esnek, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir yapı olarak tasarlandı. Finansal sistemlerin güvenilirliğini artırmak, süreçleri daha verimli hâle getirmek ve kullanıcı deneyimini iyileştirmek için en güncel teknolojileri iş modelimize entegre ettik. Bugün, değişen pazar dinamiklerine hızla adapte olan, kullanıcı ihtiyaçlarını veri odaklı analiz eden ve finansal hizmetleri herkes için daha erişilebilir hâle getiren bir yapıyı yönetiyoruz.

Aynı zamanda, yapay zekâ ve ileri veri analitiğini tüm iştiraklerimizde etkin bir şekilde konumlandırmak için çalışmalar yürütüyoruz.

Finansal iştiraklerinizin birbirleriyle nasıl bir sinerjisi var? Türkiye'de fintek sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz? Rubikpara'nın ve Fuzul Holding'in bu ekosistemdeki rolü ne olacak?

Fuzul Holding'in en güçlü kaslarından biri gayrimenkul ve inşaat sektörü. Aynı zamanda, tasarruf finansman şirketi Fuzul ile 33 yıldır finans alanında faaliyet gösteriyoruz. Son dönemde tasarruf finansmanı sektörünün kanuni güvenceye alınması ve BDDK tarafından düzenleme ve denetime tabi tutulması, sistemin bilinirliğini, güvenilirliğini ve şeffaflığını önemli ölçüde artırdı.

Bu güven ortamıyla birlikte, banka faizlerindeki yükseliş ve finansmana erişimde yaşanan zorluklar, Fuzul'ü grubun adeta amiral gemisi hâline getirdi. Bu nedenle Fuzul Holding, hızlı bir büyüme sürecinden geçiyor. Bu

büyümenin etkisiyle hem müşteri sayımız hem de işlem hacmimiz her geçen gün artıyor.

Bu noktada grup içinde en çok konuştuğumuz konu: "Fuzul müşterisi" kavramı. Amacımız, farklı sektörlerde faaliyet gösteren grup şirketlerimize dâhil olan Fuzul müşterisinin tüm ihtiyaçlarını öncelikle kendi bünyemizde karşılamak. Özellikle finansman ihtiyaçlarını 360 derece bir yaklaşımla sağlayarak, Fuzul Holding'i bir finansal holdinge dönüştürmek ve adeta bir finansal süpermarket gibi hizmet vermek istiyoruz. Bu doğrultuda, grup içindeki tüm finansal iştirakler arasındaki sinerjiyi daha da artırmaya yönelik çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.

Fintek alanına baktığımızda, sektöre giren yeni oyuncular genellikle küçük ve orta ölçekli müşterilere odaklanıyor. Biz ise bu işe daha büyük ölçekli firmalarla çalışarak başladık. Sektörde yıllar içinde kazandığımız güveni ve marka bilinirliğini, Fuzul Holding'in güçlü sermaye yapısı ve marka değeri sayesinde en başından itibaren avantaja çevirdik.

Bugün, finansal iştiraklerimiz birbirini tamamlayan çözümler sunarak, hem bireylere hem de büyük işletmelere kapsamlı finansal hizmetler sağlayan entegre bir yapı oluşturuyor.

Rubikpara olarak, Türkiye'nin fintek sektöründeki dönüşümüne öncülük etmeye ve finansal teknolojileri herkes için daha erişilebilir hâle getirmeye devam edeceğiz

Fintek sektörü, dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de hızla dönüşüyor. Artık sadece ödeme sistemleriyle sınırlı olmayan, veriye dayalı finansal hizmetlerin, açık bankacılığın ve dijital finansal alt yapıların yükselişte olduğu bir dönemin içindeyiz. Türkiye'nin genç ve dijitalleşmeye açık nüfusu, artan regülasyon desteği ve finansal hizmetlerdeki dönüşüm, bu alanda büyük fırsatlar barındırıyor.

>> Fuzul Holding olarak, hızla dijitalleşen dünyada yalnızca teknolojiyi kullanan değil, onu iş süreçlerimize entegre eden ve kendi çözümlerimizi üreten bir yapı olmayı hedefliyoruz

Geleceğin finans dünyası, daha fazla teknoloji, daha fazla kişiselleştirme ve daha fazla hız gerektiriyor. Bu dönüşümde Fuzul Holding'i güçlü bir teknoloji platformu olarak konumlandırıyoruz. Ana hedeflerimizden biri, sağlam bir teknolojik altyapıya dayalı, güçlü ve sürdürülebilir bir ekosistem inşa etmek.

Rubikpara, bu güçlü ekosistemin önemli bir parçası olarak finansal teknolojiler alanında insanların hayatını kolaylaştıracak çözümler geliştiriyor. Halkın ihtiyaçlarını tabandan aldığımız geri bildirimlerle belirleyerek; güvenli, hızlı ve erişilebilir finansal çözümler sunuyoruz. İşletmelerin ve bireylerin finansal süreçlerini daha basit, daha şeffaf ve daha düşük maliyetli hâle getirmek için çalışıyor, teknolojiyi insan odaklı bir yaklaşımla kullanıyoruz.

Bizim için önemli olan yalnızca ödeme sistemleri sunmak değil; insanların güvenle kullanabileceği, günlük yaşamlarını kolaylaştıran ve herkesin erişebileceği bir finansal yapı inşa etmek. Ajandamızda; açık bankacılık, ödemeler dikeyi ve veri odaklı finansal hizmetler gibi geleceğin iş modellerine yatırım yapmak, hem bireyler hem de işletmeler için finansal süreçleri daha akıllı ve erişilebilir hâle getirmek var.

Bugün başlattığımız her yatırım ve geliştirdiğimiz her çözüm, sadece bugünün ihtiyaçlarına değil, yarının finansal dünyasını inşa etmeye yönelik bir adım. Fuzul Holding ve Rubikpara olarak, Türkiye'nin fintek sektöründeki dönüşümüne öncülük etmeye ve finansal teknolojileri herkes için daha erişilebilir hâle getirmeye devam edeceğiz.

Türkiye'de fintek alanında daha fazla gelişim için hangi adımların atılması gerektiğini düşünüyorsunuz?

Fintek sektörü artık küresel ölçekte milyar dolarlık yatırımlara ev sahipliği yapan, binlerce çalışanı bünyesinde barındıran dinamik bir ekosistem. Türkiye'de de hızla büyüyen bir sektör olmasına rağmen, tam potansiyeline ulaşması için atılması gereken adımlar var.

Öncelikle, yatırım ve girişimcilik ekosisteminin güçlendirilmesi gerekiyor. Bugün fintek girişimlerinin yatırıma ulaşma süresi ortalama 19 ay ve bu şirketlerin hayatta kalma oranı yüzde 95 seviyelerine ulaşıyor. Ancak, erken aşama fintek girişimlerinin sermaye erişimini kolaylaştıracak fonlama modelleri ve teşvik mekanizmalarının daha da yaygınlaşması gerekiyor. Bu alanda melek yatırımcı ağlarının genişletilmesi, kurumsal şirketlerin fintek yatırımlarına daha fazla dahil olması sektörün büyümesini hızlandıracaktır.

Bir diğer kritik nokta regülasyonların hızla adapte olması ve inovasyonu teşvik edici bir çerçevede ilerlemesi. Türkiye'de regülasyonlar büyük ölçüde güvenlik ve istikrar odaklı ilerlerken, fintek dünyasında hız ve esneklik de büyük önem taşıyor. Açık bankacılık, servis bankacılığı gibi yeni iş modellerinin önü açıldıkça, yeni nesil finansal hizmetlerin gelişimi daha da hızlanacaktır.

Ayrıca, bankacılık ve fintek oyuncuları arasındaki iş birliklerinin artırılması gerekiyor. Fintek girişimleri hızlı inovasyon kabiliyetiyle, büyük finans kuruluşları ise geniş müşteri tabanı ve sermaye gücüyle sektörde önemli roller üstleniyor. Ancak, bu iki tarafın daha fazla entegre çalışabilmesi için API ekonomisinin güçlendirilmesi ve açık finans modellerinin desteklenmesi büyük önem taşıyor.

Son olarak, finansal okuryazarlık ve dijital adaptasyon konularında daha fazla farkındalık oluşturulması şart. Teknoloji ne kadar gelişirse gelişsin, son kullanıcının bu sistemlere güvenmesi ve bilinçli şekilde kullanabilmesi kritik bir faktör. Eğitim, bilinçlendirme ve dijital dönüşüm süreçlerinin hızlandırılması, hem bireysel hem de kurumsal kullanıcıların fintek çözümlerine daha hızlı adapte olmasını sağlayacaktır.

Özetle, Türkiye'nin fintek ekosistemi büyük bir potansiyele sahip ve bu potansiyeli açığa çıkarmak için regülasyonların hızlanması, yatırım süreçlerinin kolaylaştırılması, iş birliklerinin artırılması ve finansal okuryazarlığın güçlendirilmesi kritik adımlar olduğunu düşünüyorum.



Anahtar Dergisine Özel 2.99 Komisyon Oranı ile Ertesi Gün Ödemeleriniz Hesabınızda!



VUK 507 ÖKC
ile Uyumlu

Tak Çalıştır
Hızlı, Kolay
ve Güvenli

Tüm Kartlardan
İşlem Yapabilme
QR ve Temassız
Ödeme Alma

Gizli Maliyet
Bakım Maliyeti
Verimsizlik Ücreti
YOK!

Rubikpara

KURUMSAL İNOVASYONUN GELECEĞİ: GİRİŞİM İNŞASINDAN STRATEJİK YATIRIMLARA

Mevcut iş kollarına bağlı kalan şirketler, değişen pazar dinamiklerinden olumsuz etkilenebilirken; inovasyona yatırım yapan şirketler ise pazar değişimlerine karşı daha esnek ve dayanıklı hâle geliyor

Günümüz iş dünyasında teknolojik dönüşüm hiç olmadığı kadar hızla ilerliyor. Geleneksel iş yapış modelleri artık yeterli değil; şirketlerin rekabet avantajını sürdürebilmesi için inovasyonu merkezine alması gerekiyor. Şirketler artık yalnızca kendi iç süreçleriyle değil, dışarıdan gelen inovasyonu da işlerine entegre ederek büyümeyi ve dönüşümü hızlandırıyor. Bugün kurumsal girişim inşası (venture building) ve stratejik girişim yatırımları, şirketlerin pazardaki değişime hızla uyum sağlamasına ve uzun vadeli büyüme fırsatları oluşturmalarına yardımcı olan en güçlü araçlar arasında yer alıyor.

Eskiden büyük ölçekli inovasyon projeleri, uzun vadeli planlamalar ve büyük bütçeler gerektirirdi. Ancak iş dünyasında hızın ve çevikliğin önemi arttıkça, şirketler esnek, test edilebilir ve pazar odaklı inovasyon modellerini benimsemeye başladı. Bu dönüşümün en önemli unsurlarından biri kurumsal girişim inşasıdır. Şirketler artık kendi içlerinde yeni girişimler kurarak pazardaki boşlukları değerlendirebiliyor, girişimcilik ruhunu şirket kültürlerine entegre edebiliyor. Kurumsal yapı içerisinde start-up zihniyetiyle hareket eden girişimler meydana getirerek, yeni gelir modelleri oluşturabiliyor ve müşteri beklentilerine daha hızlı yanıt verebiliyorlar.



Hypernova Girişim Sermayesi Fonu Kurucu Ortağı
Tuğçe Ergül

Şirketlerin Mevcut İş Modellerini Optimize Etmesi Yeterli Değil

Dijital ekosistemin hızla değiştiği bir ortamda, şirketlerin yalnızca mevcut iş modellerini optimize etmesi yeterli olmuyor. Bunun yerine yeni büyüme alanlarını keşfetmeleri ve farklı sektörlere açılmaları gerekiyor. Kurumsal girişim inşası, geleneksel iş birimlerinin ötesinde yenilikçi iş fırsatları oluşturmak ve yeni pazarlara giriş yapmak için ideal bir yöntemdir. Büyük şirketlerin sahip olduğu güçlü marka bilinirliği, geniş müşteri ağı ve finansal kaynaklar, start-up çevikliğinde ölçeklenebilen yeni iş modellerinin oluşturulmasını sağlıyor. Bu süreçte kurumsal girişim sermayesi (CVC) de büyük bir rol oynuyor. Geleneksel yatırım fonlarından farklı olarak CVC, yalnızca finansal kazanç sağlamak yerine stratejik büyüme ve rekabet avantajı elde etmeyi amaçlıyor. Yapay zekâ, finans teknolojileri veya sürdürülebilirlik gibi hızla büyüyen alanlara yapılan yatırımlar, şirketlerin bu dönüşümlere erken adapte olmasına ve teknolojileri iş süreçlerine entegre etmesine imkân tanıyor. Bununla bir-

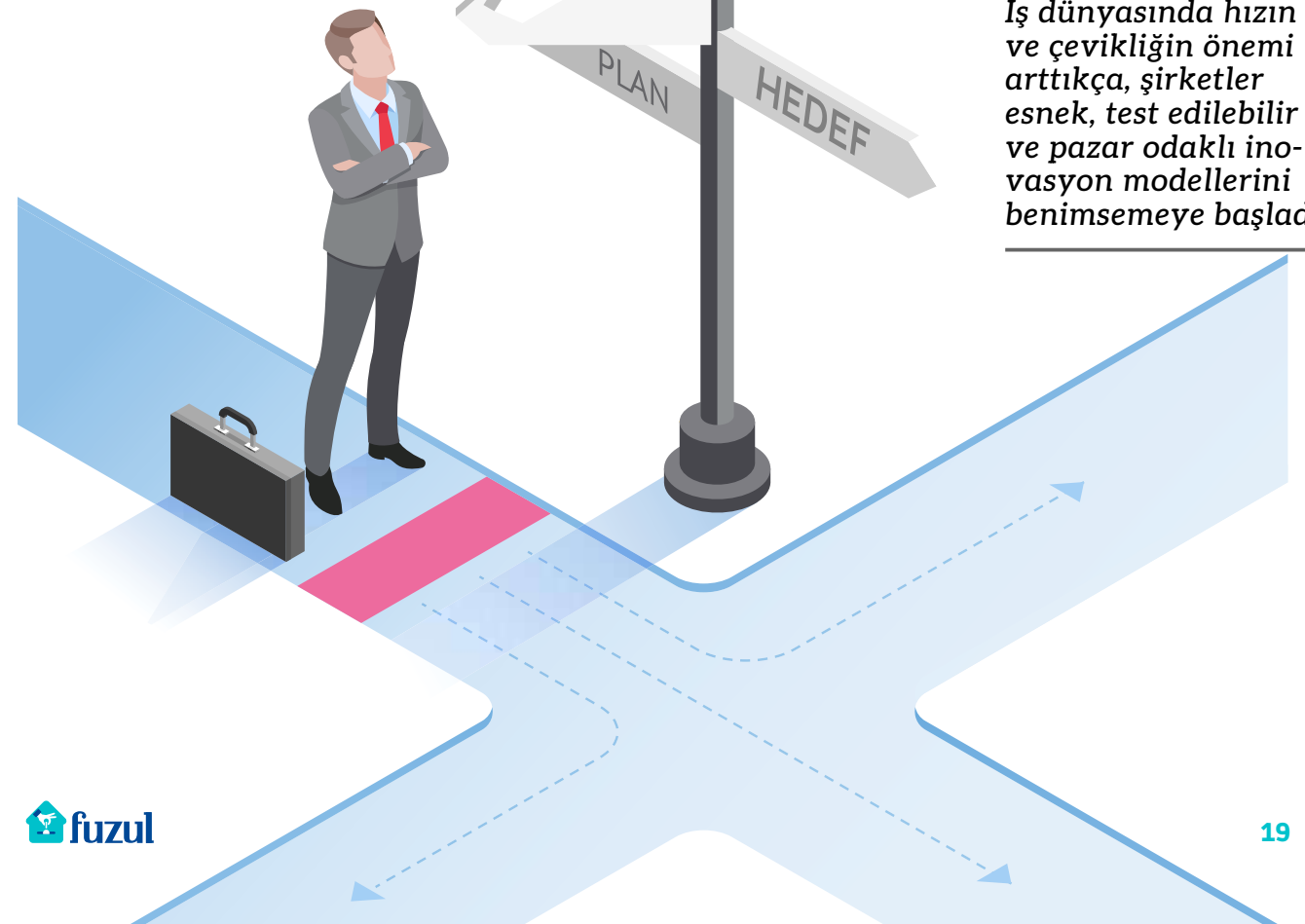
likte, stratejik girişim yatırımları sayesinde şirketler yalnızca iç inovasyona odaklanmak yerine, dış inovasyonu da iş modellerine dahil ederek sürdürülebilir büyümeyi destekliyor. Ancak inovasyon yalnızca yeni fikirler üretmek veya girişimlere yatırım yapmakla sınırlı değil. Başarılı şirketler, girişim ekosistemiyle aktif iş birlikleri kurarak inovasyonu kendi iş süreçlerine entegre ediyor. Start-up'larla yapılan ortaklıklar sayesinde, büyük şirketler yeni teknolojileri hızla test edip uygulamaya koyabiliyor. Böylece hem girişimcilik ekosistemi desteklenmiş oluyor hem de şirketler daha hızlı inovasyon yapabilen, esnek ve müşteri odaklı organizasyonlara dönüşüyor.

İnovasyona Yatırım Yapan Şirketler, Daha Esnek ve Dayanıklı

Bu inovasyon modellerinin en önemli getirilerinden biri, uzun vadeli finansal performansa katkı sağlamasıdır. Kurumsal girişim inşası ve stratejik yatırımlar, yeni gelir modelleri oluştururken iş risklerini çeşitlendirme fırsatı sunuyor. Sadece mevcut iş kollarına bağlı kalan şirketler, değişen pazar dinamiklerinden olumsuz etkilenebilirken; inovasyona yatırım yapan şirketler, pazar değişimlerine karşı daha esnek ve dayanıklı hâle geliyor.

Kurumsal inovasyon artık şirketlerin yan bir fonksiyonu olmaktan çıkıp uzun vadeli iş dayanıklılığının temel taşı hâline gelmiş durumda. Girişim inşası ve stratejik yatırım stratejilerini benimseyen şirketler, yalnızca mevcut pazarlarını güçlendirmekle kalmayıp aynı zamanda geleceğin iş modellerini ve endüstrilerini de şekillendirecek. Hızla değişen bir iş dünyasında, en başarılı şirketler yalnızca değişime ayak uyduranlar değil, değişimi kendileri oluşturanlar olacak.

İş dünyasında hızın ve çevikliğin önemi arttıkça, şirketler esnek, test edilebilir ve pazar odaklı inovasyon modellerini benimsemeye başladı



KURUM İÇİ GİRİŞİMCİLİK, ŞİRKETLERİN GELECEĞİNİ ŞEKİLLENDİREN GÜÇ OLACAK

Fuzul Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Rubikpara Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal, girişimciliğin şirketler için hem bilgi birikimleri hem de finansal güçleri sayesinde yeni iş modelleri geliştirmede kritik bir rol oynayabileceğini açıkladı

Fuzul Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Rubikpara Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal, günümüz iş dünyasında rekabet avantajı elde etmenin en önemli yollarından birinin kurum içi girişimcilik kültürünü benimsemek olduğunu belirtti. Akbal, "Şirketler, çalışanlarının yaratıcı potansiyelini desteklediğinde, hem iç dinamiklerini güçlendirir hem de yenilikçi ürün ve hizmetler geliştirir. Rubikpara, bu anlayışın başarılı bir örneğidir." dedi.

Başarının Kilit Noktası: Kurum İçi Girişimcilik

Rubikpara'nın kurum içi girişimcilik modeliyle doğmuş ve finansal teknolojilere yenilikçi bir bakış açısı kazandıran bir girişim olduğunu vurgulayan Yusuf Akbal, "Klasik finansal sistemlerin sunduğu hizmetleri daha erişilebilir, hızlı ve şeffaf hâle ge-

tirme hedefiyle yola çıktığımız Rubikpara, dijital cüzdan ve ödeme sistemlerinde çözümler sunarak, akıllı yatırım araçlarıyla ilgili çalışmalarını sürdürüyor. Şirket içindeki girişimci ruh, bu başarıyı mümkün kıldı." ifadelerini kullandı.

Türkiye'de Bu Alanda Atılması Gereken Önemli Adımlar Var

Türkiye'de kurum içi girişimcilik kavramı henüz istenilen seviyeye ulaşmış değil. 2018'de şirketlerin yalnızca yüzde 53'ü bu kavramı bilirken, yurt dışında bu oran yüzde 86'ydı. Son yıllarda ise farkındalık artsa da şirketlerin çoğu, girişimciliği sadece start-up ekosistemiyle sınırlı görüyor. Oysaki asıl sürdürülebilir girişimler, sermaye, deneyim ve finansal yönetim kabiliyetine sahip şirketlerin iç girişimcilik hamleleriyle ortaya çıkıyor. Bu noktada devlet destekleri ve teşvik mekanizmaları büyük önem taşıyor." şeklinde konuştu.

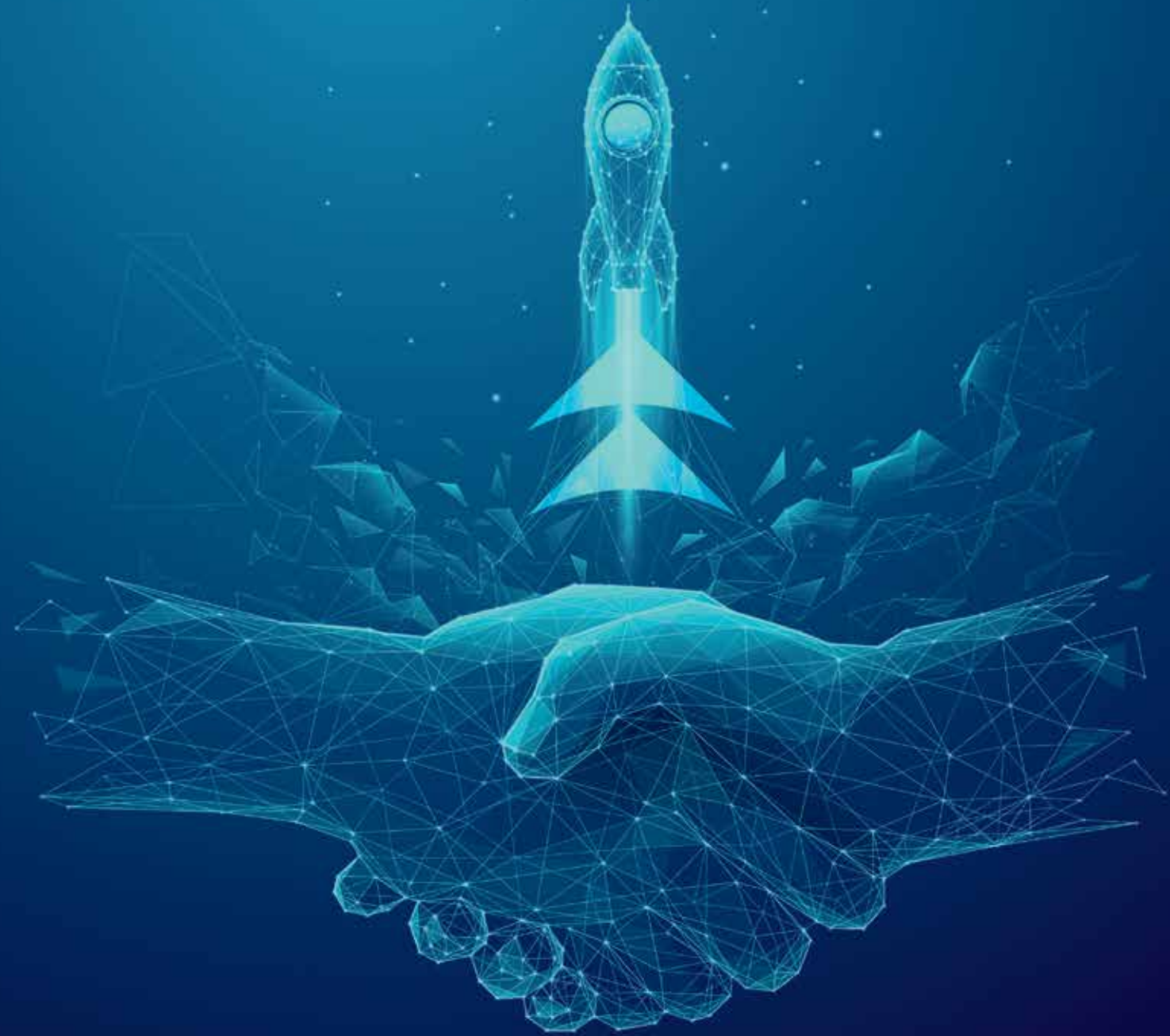
Akbal, konuyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Girişimcilik sadece bireysel bir hareket olarak görülmemeli. Şirketler, hem bilgi birikimleri hem de finansal güçleri sayesinde yeni iş modelleri geliştirmede kritik bir rol oynayabilir. Türkiye'de kurum içi girişimciliğin yaygınlaşması için özel sektör ve kamu iş birliğiyle kapsamlı teşviklerin hayata geçirilmesi gerekiyor. Biz Fuzul Holding olarak bu alanda öncü bir rol üstlenmeye devam edeceğiz. Ayrıca arkamızdan gelecek yeni örneklerle bu ekosistemin büyüyeceğine inanıyoruz. Geleceğin iş dünyasında fark oluşturmak isteyen şirketler, inovasyonu sadece bir kavram olarak değil, kurumsal kültürün temel bir unsuru olarak benimsemeli. Şirketlerin iç girişimcilik faaliyetlerine hız vermesi, Türkiye'nin global rekabette daha güçlü bir konuma gelmesini sağlayacaktır."



Fuzul Holding
Yönetim Kurulu
Üyesi
Yusuf Akbal

Girişimcilere destek olmak, güzel fikir!

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



fuzul VENTURES

ELEKTRONİK PARA İLE FİNANSAL ÖZGÜRLÜK

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

Fuzul Holding güvencesiyle faaliyet gösteren Rubikpara, kullanıcılarına güvenli, hızlı ve esnek ödeme çözümleri sunarak dijital finans dünyasında farkını ortaya koyuyor. Kullanıcı odaklı yaklaşımıyla, bireylerin ve işletmelerin finansal işlemlerini kolaylaştırmayı ve günlük hayatın bir parçası hâline getirmeyi amaçlıyor.

Yenilikçi Uygulamalar, Elektronik Para Hizmetlerinin Güvenilirliğini Artırıyor

Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, finansal teknolojiler alanında yaşanan gelişmelerin, ödeme alışkanlıklarını köklü bir şekilde değiştirdiğini belirterek, "KPMG'nin Pulse of

Fintech Raporu'na göre, 2024'ün ilk yarısı, küresel fintek pazarında önemli dinamiklerin öne çıktığı bir dönem oldu. 2023'ün ikinci yarısında toplam 62,3 milyar dolarlık yatırım yapılırken, 2024'ün ilk yarısında bu rakam 51,9 milyar dolara düştü. Ancak bu süreçte ödeme sektörü, 21,4 milyar dolarlık yatırımla fintek pazarında en baskın sektör olmayı sürdürdü. Temassız ödeme, dijital cüzdanlar ve mobil finansal çözümler artık hayatımızın vazgeçilmezleri arasında yer alıyor. Hizmetleri dijitalleşiren ve erişilebilir kılan elektronik para kuruluşları, kullanıcıların finansal özgürlüğünü artırırken aynı zamanda işletmeler için de yeni fırsatlar oluşturuyor. Düzenleyici kurumların sektöre yönelik attığı adımlar ve açık bankacılık gibi yenilikçi uygulamalar, elektronik para hizmetlerinin güvenilirliğini artırırken, sektörün hızla büyümesini de destekliyor. Tüm bu gelişmeler ışığında, Rubikpara olarak yenilikçi teknolojilere yatırım yapıyor ve en güvenilir finansal çözümleri sunmayı hedefliyoruz." dedi.

Sevinç sözlerini şöyle sürdürdü: "Rubikpara, sadece ödeme çözümleriyle değil, dijital cüzdan altyapısıyla da bireysel ve kurumsal kullanıcılarına değer sunuyor. Markalı veya işletmelere

özel olarak geliştirilebilen bu cüzdan uygulamalarıyla kurumlar, kendi markaları altında müşterilerine dijital finansal hizmetler sunabiliyor. Sadakat programlarından kampanyalara kadar birçok avantajı tek platformda toplayan bu çözümler, kurumların kullanıcıyla olan bağı güçlendiriyor."

Regülasyon Teknolojilerine İlgisi Artıyor

Yılın ilk yarısında dikkat çeken bir diğer yatırım alanının regülasyon teknolojileri (RegTech) olduğunu belirten Sevinç; "5,3 milyar dolarlık yatırım alan bu sektör, artan regülasyonlar ve karmaşık raporlama gereksinimlerine karşı sunduğu çözümlerle ön plana çıkıyor. Mobil ödeme sistemleri dünya çapında 2 milyardan fazla insan tarafından kullanılıyor ve her yıl milyonlarca yeni kullanıcı online hâle geliyor. Bu büyüme trendi doğrultusunda, 2025 sonuna kadar 4,8 milyar kullanıcının online cüzdan kullanması bekleniyor." dedi.

Teknoloji ve Müşteri Memnuniyeti Odaklı Yaklaşım

Rubikpara'nın sunduğu hizmetlerle bireylerin ve işletmelerin finansal ihtiyaçlarına özel çözümler geliştirdiklerini de sözlerine ekleyen Sevinç, "Kullanıcı dostu platformumuz sayesinde Sanal POS, Fiziki POS, SoftPOS ve bayi



tahsilat sistemleri gibi yenilikçi ödeme çözümlerine odaklanıyor, işletmelere güvenli ve ölçeklenebilir altyapılar sunuyoruz. Sektörün değişen ihtiyaçlarına hızlı adaptasyon sağlayarak, güçlü API entegrasyonları, çoklu ödeme modeli desteği ve gelişmiş fraud yönetimi

miyle işletmelerin ödeme süreçlerini optimize ediyoruz. Tüm kanallarda kesintisiz ödeme deneyimi sunarken, açık bankacılık ve regülasyon teknolojileri gibi yenilikçi alanlara yatırım yaparak işletmelerin finansal süreçlerini geleceğe taşıyoruz." ifadelerini kullandı.

2025 yılında, işletmelerin dijitalleşme süreçlerini hızlandıran, finansal operasyonlarını kolaylaştıran ve çoklu ödeme yöntemlerine uyum sağlayan yenilikçi çözümler geliştirmeye odaklanıyoruz

İŞLETMELERİN ÖDEME SÜREÇLERİ KOLAYLAŞACAK

>> Sevinç: "33 yıllık köklü geçmişimiz ve farklı sektörlerdeki deneyimimizle, güçlü bir kurumsal kültüre sahibiz. Ödeme sistemleri alanında Sanal POS, Fiziki POS, SoftPOS, bayi tahsilat sistemleri, dijital cüzdan altyapıları ve markalı cüzdan çözümleri gibi geniş bir ürün yelpazesi sunarak işletmelere ve bireylere, yani son kullanıcılara güvenli, hızlı ve entegre çözümler sağlıyoruz. 2025 yılında, işletmelerin dijitalleşme süreçlerini hızlandıran, finansal operasyonlarını kolaylaştıran ve çoklu ödeme yöntemlerine uyum sağlayan yenilikçi çözümler geliştirmeye odaklanıyoruz. Kullanıcı deneyimini iyileştiren, güvenliği artırarak ve işletmelerin büyümesini destekleyen altyapılar sunarak sektörde fark oluşturmayı hedefliyoruz."

Rubikpara
Genel Müdürü
İsmail Sevinç



2025'TE PORTFÖYÜMÜZÜ %40 BÜYÜTMİYİ HEDEFLİYORUZ

Fuzul Holding'in yeni nesil konaklama sektöründeki genç iştiraki NEW INN'in Genel Müdürü Engin Burnas, şirketin 2024 yılı performansını ve kısa-orta vadeli hedeflerini değerlendirdi. 2024 sonu itibarıyla ulaştıkları büyüklükten bahseden Engin Burnas, "Portföyümüzde toplam 100 odanın üzerinde iki adet otel ve 400 konut bulunuyor. Aktif olarak iki şehirde faaliyet gösteriyoruz. Geçtiğimiz yıl Antalya'daki operasyonumuzu stratejik bir kararla geçici olarak durdurduk. 2024 yılının sonunda 300 milyon TL'nin üzerinde konaklama geliri elde ettik. Ortalama doluluk oranımız yüzde 90 olarak gerçekleşti ve toplamda 35 binden fazla misafirimize konaklama hizmeti sunduk. Bu, bizim için oldukça önemli bir başarı." dedi

Engin Burnas, Antalya'dan çekilme kararının nedenini ise şöyle açıkladı: "2025 yılı için en önemli hedeflerimizden biri, ortalama konakla-

NEW INN Genel Müdürü Engin Burnas, şirketin 2025 hedefleri ve sektör değerlendirmeleriyle ilgili önemli açıklamalarda bulundu

ma süresini 6 aya çıkarmak. Antalya gibi turizm odaklı ve sezonsallığın ön planda olduğu bölgelerde konaklama süreleri maalesef daha kısa oluyor. Bu durum, turizm lokasyonlarında tamamen faaliyet göstermeyeceğimiz anlamına gelmesi de bu yönde stratejik bir karar aldık."

2025, NEW INN'in Yılı Olacak

NEW INN'in kısa ve orta vadeli hedefleriyle ilgili de konuşan Genel Müdür Burnas, "Hedefimiz; büyümek, büyümek, büyümek. Öncelikle 2025 yılında portföyümüzü yüzde 40 büyütüyoruz. Bunu da eşyalı dairelerimizin sayısını artırarak yapmayı hedefliyoruz. Hedefimizin dörtte birine yılın ilk iki ayında ulaştığımızı söyleyebilirim. Bu durum bizi daha da iştahlandırıyor. Hemen ardından daha fazla şehirde ve ülkede faaliyet göstererek hizmet ağıımızı büyütme geliyor. Hemen ardından gelen ise teknolojik gelişmeler... Üzerinde çalıştığımız yeni bir PMS var ve bunu daha da geliştirmek istiyoruz. Bunlar kısa vadeli hedeflerimiz... Orta ve uzun vadede global büyümeye odaklanarak sektörde uluslararası bir oyuncu olmayı hedefliyoruz." şeklinde konuştu.

Burnas sözlerine şu ifadelerle son verdi: "Konaklama sektöründe misafir memnuniyetini ve yatırımcıların sürdürülebilir kazanç elde etmesini önceliklendiriyoruz. Gelecekte, sektörün daha şeffaf ve yenilikçi hâle gelmesini için çalışıyoruz. Bu yıl NEW INN'in yılı olacak."



NEW INN
Genel Müdürü
Engin Burnas



NEW INN'DEN YEDİTEPE BİENALİ'NE İLHAM VEREN DESTEK

Fuzul Holding iştiraklerinden NEW INN, 3. Uluslararası Yeditepe Bienali'nin konaklama sponsoru oldu. Bienenel süresince sanatçılar ve davetliler, NEW INN'in sunduğu konforlu konaklama olanaklarında ağırlandıkça İstanbul'un büyüleyici sanat atmosferini deneyimleme şansı buldu

İstanbul'un kültürel mirasını sanatla buluşturan 3. Uluslararası Yeditepe Bienali, bu yıl "Gölge Varsa Işık da Var" temasıyla sanatseverlerle buluştu. Gelecekte Türk sanatları ile çağdaş sanat disiplinlerini bir araya getiren bienal, 18 Nisan - 18 Haziran tarihleri arasında Yedikule Hisarı, Sirkeci Garı Ambarları ve Nuruosmaniye Camii Mahzeni olmak üzere üç önemli tarihî mekânda düzenlenecek. 30 farklı ülkeden 263 sanatçının katılımıyla gerçekleştirilecek etkinlikte, 215 eser sergilenecek.

Yusuf Akbal: "Sanat, Kültürel Mirasımızın Taşıyıcısıdır"

NEW INN Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal, sanata ve kültürel değerlere olan bağlılıklarını şu sözlerle dile getirdi: "Sanat, yalnızca estetik bir ifade biçimi değil; aynı zamanda kültürel hafızamızı taşıyan, insanları bir araya getiren güçlü bir araçtır. Yeditepe Bienali gibi değerli organizasyonlara destek vermek, NEW INN için yalnızca bir sponsorluk değil; aynı zamanda kültürel mirasa olan bağlılığımızın bir göstergesidir. Sanatın birleştirici ve iyileştirici gücüne inanıyor,

bu tür etkinliklere katkı sunmayı kurumsal bir sorumluluk olarak görüyoruz."

Konfor ve Kültürel Mirasın Kesişim Noktası

NEW INN, İstanbul ve Sakarya'daki modern ve tam donanımlı tesislerinde otel konforunda eşyalı kiralık daireleriyle kısa ve uzun dönem konaklama seçenekleri sunuyor. İstanbul, Fatih'te bulunan 4 yıldızlı NEW INN HOTEL Old Town, kültürel miras alanlarına yürüme mesafesindeki konumuyla dikkat çekerken, üç geniş toplantı salonuyla da iş dünyasının tercihi olmayı sürdürüyor.

Kültür-Sanata Katkıda Süreklilik

NEW INN, kültür ve sanata verdiği destekle, konuklarına konforlu bir konaklama deneyimi sunarken, misafirlerin ihtiyaçları gözetilerek titizlikle verilen konaklama hizmeti, ilham dolu bir sanat deneyimine destek sağlamayı amaçlıyor. Türkiye'de kültür-sanat etkinlikleri ve yenilikçi alanlarda yürütülen projeleri desteklemeye kararlılıkla devam eden NEW INN'in, uluslararası bienale sağladığı bu önemli katkı, toplumsal sorumluluk anlayışının somut bir yansıması olarak ön plana çıkıyor.

FUZUL, 2024'TE GÜÇLÜ FİNANSAL SONUÇLARLA BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRDÜ

33 yıllık tecrübesiyle tasarruf finansman sektörünün öncülerinden Fuzul, 2024 yılında ulaştığı finansal başarılarla dikkat çekti. Aktif büyüklüğünü %400 artırarak 23,8 milyar TL'ye taşıyan Fuzul, yaklaşık 30 bin teslimatla 17 milyar TL'lik teslimat hacmine ulaştı. 112 bin yeni müşteri kazanımıyla müşteri tabanını genişleten şirket, 2025 hedeflerini de yüksek tuttu

33 yıllık deneyimiyle Türkiye'de tasarruf finansman sisteminin gelişiminde önemli rol üstlenen Fuzul, 2024 yılı finansal sonuçlarını açıkladı. Şirket, yıl boyunca stratejik şube açılımları ve müşteri odaklı finansal çözümleriyle büyüme hedeflerini aşarak, sektördeki güçlü konumunu pekiştirdi. Bu başarıda, stratejik yeni şube hamleleri ve müşteri odaklı sürdürülebilir finansal çözümleri büyük rol oynadı.

2024 yılında aktif büyüklüğünü yüzde 400 artışla 23,8 milyar TL'ye çıkaran Fuzul, öz kaynaklarını da yüzde 345 artırarak 6,04 milyar TL seviyesinin üzerine taşıdı. Yıl boyunca sözleşme adedinde yüzde 131, sözleşme tutarında ise

yüzde 360 oranında büyüme sağlayan şirket, yaklaşık 30 bin teslimat gerçekleştirerek toplamda 17 milyar TL'lik teslimat hacmine ulaştı. Aktif müşteri sayısı da yüzde 78'lik artışla 150 bine yaklaştı.

"2024 Hedeflerimizi Aştık, 112 Bin Yeni Müşteri Kazandık"

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, 2024 yılı performansına ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu:

"2024 yılına sektör ortalamasının üzerinde bir büyüme hedefiyle başladık. 100 bin yeni müşteri kazanmayı ve şubeleşme faaliyetlerimizi artırmayı amaçladık. Bugün gururla söyleyebilirim ki bu hedefleri aştık; hem şirketimizi büyüttük hem de on binlerce kişinin ev, araç ve iş yeri sahibi olmasına katkı sunduk. Yıl sonunda 112 bin yeni müşteriye sistemimize dâhil ettik. Aktif büyüklüğümüz, öz kaynağımız ve sözleşme hacmimizde elde ettiğimiz bu güçlü büyüme, bize duyulan güvenin bir göstergesidir."



Fuzul Tasarruf
Finansman AŞ
Yönetim Kurulu Başkanı
Eyüp Akbal



2025 Hedeflerinde 200 Bin Yeni Müşteri ve Dijital Yatırımlar Öne Çıkıyor

2025 yılına yönelik beklentilerini de paylaşan Akbal, şunları kaydetti:

"Fuzul olarak bireylerin hayallerine ulaşmalarını sağlayarak finansal özgürlüklerini artırmak, toplumsal refaha katkıda bulunmak öncelikli misyonlarımız arasında yer alıyor. Bu doğrultuda, erişilebilir finansman çözümleri sunmaya devam edeceğiz. 2025 yılında 15 yeni şube açmayı, 200 bin yeni müşteriye ulaşmayı ve yaklaşık 100 bin teslimat gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Bu adım, hem istihdama katkı sunmak

hem de daha fazla insanın bütçe dostu ödeme koşullarıyla ev, araç ve iş yeri finansmanına erişebilmesini sağlamak açısından önemli bir fırsat sunacak."

Fuzul, 2025'te dijital dönüşüm alanındaki yatırımlarını da sürdürecektir. Şirket, kullanıcı dostu mobil uygulamalar ve online platformlar aracılığıyla müşteri deneyimini daha verimli hâle getirmeyi planlıyor. Böylece, daha fazla bireyin tasarruf finansmanına hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde erişmesi sağlanacak.

Müşteri Tabanında Çeşitlilik ve Yeni Segmentlere Erişim

Son yıllarda artan ekonomik belir-

sizlikler, bireyleri alternatif finansman yöntemlerine yönlendirdi. Bu gelişmeler ışığında Fuzul, daha yüksek tutarlı ve kişiye özel finansman çözümleri sunarak yüksek gelir grubuna da hitap etmeye başladı.

Konuya ilişkin konuşan Eyüp Akbal şu ifadeleri kullandı:

"BDDK lisansımız ve güçlü altyapımız sayesinde iş insanlarından serbest meslek sahiplerine, üst düzey yöneticilerden profesyonellere kadar çok geniş bir müşteri kitlesine hizmet veriyoruz. Müşteri tabanımızdaki bu çeşitlilik, büyümemizi hızlandıran en önemli unsurlardan biri oldu."

FUZUL, 2025 YILINA GÜÇLÜ BİR BAŞLANGIÇ YAPIYOR

>> "2025 yılında, yenilikçi çözümlerimiz ve müşteri odaklı yaklaşımımızla hem şirketimizi hem de sektörümüzü daha da ileriye taşıyacağız. Finansal erişimi kolaylaştıran uygulamalarımız ve güçlü organizasyon yapımızla daha fazla insanın hayallerine ulaşmasına aracılık etmek istiyoruz. Müşteri odaklı yaklaşımımızla, hem şirketimizi hem de sektörümüzü daha ileriye taşıyacağımıza olan inancımız tam."



Istanbul/Esenyurt/Kıraç Şube - Gazi Caddesi
Necip Fazıl Kısakürek Mahallesi No 50-56
Esenyurt /Istanbul



Antalya/Alanya Şube - Şekerhane Mahallesi,
Şevket Tokuş Caddesi,
36A Alanya/Antalya



Izmir / Torbalı Şube - Tepeköy,
Ağalar Cd. No:6A, 35860
Torbalı / Izmir

FUZUL'DEN TÜRKİYE GENELİNDE 3 YENİ ŞUBE DAHA!

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, şubeleşme ağını genişletmeye devam ediyor. Fuzul, son dönemde Esenyurt Kıraç, Antalya Alanya ve İzmir Torbalı şubelerini açtı

Türkiye'nin köklü şirketlerinden Fuzul, Türkiye genelindeki hizmet ağını genişletmeye kararlılıkla sürdürüyor. 33 yıldır tasarruf finansman sektöründe faaliyet gösteren Fuzul, Esenyurt Kıraç, Antalya Alanya ve İzmir Torbalı da birer şube açarak Türkiye genelindeki şube sayısını 127'ye çıkardı. 2025 yılında 200 bin yeni müşteriyi tasarruf finansman sistemiyle buluşturmayı hedefleyen Fuzul, bu doğrultuda şube sayısını 150'ye ulaştırmayı amaçlıyor. Fuzul'un bu yeni şubeleri, yalnızca ev, araç ve iş yeri finansmanı ihtiyaçlarına çözüm üretmekle kalmayacak, aynı zamanda faaliyet gösterdikleri

bölgelerde yeni iş imkânları oluşturarak yerel ekonomilere de canlılık katacak.

Eyüp Akbal: "2025'te Şubeleşmeye Devam Edeceğiz"

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "Yeni açtığımız her şube, daha fazla kişinin hayallerindeki eve, araca veya iş yerine kavuşması için bir kapı aralıyor. Finansmana erişimi kolaylaştırmak adına ülke genelinde daha fazla noktada var olma arzumuzun temelinde bu yatıyor. Böylece bireyler, bütçelerine uygun finansman

seçenekleriyle ve esnek ödeme planlarından yararlanarak Türkiye'nin 81 ilinde diledikleri eve veya araca sahip olabiliyorlar. 2024'te olduğu gibi bu yıl da Türkiye'nin dört bir yanında yeni şubeler açarak hem daha çok kişinin en uygun maliyetle ev, araç ve iş yeri sahibi olmasına olanak sağlayacağız hem de istihdama katkımız devam edecek. Başka bir şekilde ifade etmem gerekirse Fuzul olarak 2025 yılında büyümeye, buna bağlı olarak şubeleşmeye, istihdam artışı sağlamaya ve ülke ekonomisine katkı sunmaya devam edeceğiz. Hedefimiz 2025 yılında şube sayımızı 150'ye ulaştırmak." şeklinde konuştu.

AKÜ'DE "FİNANS SEKTÖRÜNDE GÜNCEL TRENDLER" SEMİNERİ DÜZENLENDİ

Afyon Kocatepe Üniversitesi (AKÜ) İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF) Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, finans sektöründeki yeni gelişmelerin ele alındığı "Finans Sektöründe Güncel Trendler" konulu seminer gerçekleştirdi. Sabri Bektöre Konferans Salonu'nda düzenlenen seminere, İİBF Dekanı Prof. Dr. Gökhan Demirtaş, akademisyenler ve öğrenciler katıldı. Konuşmacılar, finans alanında kariyer yapmayı hedefleyen gençler için önemli bilgiler paylaştı.

Seminerde söz alan Fuzul Holding Finansal İştirakler Grup Başkanı Mehmet Akif Eroğlu, banka dışında da kariyer fırsatlarının bulunduğunu



belirterek, Fuzul Holding'in tasarruf finansman modeliyle ev ve araç sahibi olmayı mümkün kıldığını ifade etti.

Rubik Para Genel Müdürü İsmail Sevinç, lisanslı ödeme kuruluşları hakkında bilgi verdi. Teknolojiyle uyum içinde çalışanların kariyer açısından avantaj elde ettiğini vurgulayan Sevinç, FinTech alanın-

da yeni fırsatlar sunduğunu belirtti.

Fuzul Akva Sigorta Direktörü Eda Alptekin, sigortanın, sadece trafik ve kasko poliçelerinden ibaret olmadığını, finansal sigortaların ülke ekonomisi için kritik bir unsur olduğunu ve bu alanda uzmanlaşmanın büyük kariyer fırsatları sunabileceğini dile getirdi.

İDSB, "BİRLİKTE DOĞAN GÜÇ VE İMKÂN" MOTTOSUYLA İFTARDA BULUŞTU

İslam Dünyası Sivil Toplum Kuruluşları Birliği tarafından düzenlenen iftar programı, Bahariye Mevlevihanesi'nde gerçekleştirildi

İslam Dünyası Sivil Toplum Kuruluşları Birliği Geleneksel İftar Programı, bu yıl "Birlikten Doğan Güç ve İmkân" mottosuyla yapıldı. İftara; TGTV Kurucu Başkanı ve 27. Dönem Türkiye Büyük Millet Meclisi Başkanı İsmail Kahraman, Hazine ve Maliye Eski Bakanı Nureddin Nebati'nin yanı sıra birçok İDSB üyesi STK başkanları ve yöneticileri katıldı. Katılımcılar arasında İstanbul Vali Yardımcısı Mustafa Kaya, İstanbul Havalimanı Mülki İdare Amiri Vali Doç. Dr. M. İlker Haktankaçmaz, AK Parti Genel Başkan Yardımcısı ve Sivil Toplum ve Halkla İlişkiler Başkanı Belgin Uygur, Kandilli Rasathane Müdürü Prof. Dr. Haluk Özener gibi önemli isimler de yer aldı.

Eyüp Akbal, "En Büyük Duamız: İçimizi Acıtan Kıyımların Son Bulması"
Kuran-ı Kerim tilavetiyle

başlayan iftar programı, İDSB Genel Sekreteri Eyüp Akbal'ın selamlama konuşmasıyla devam etti. Eyüp Akbal, konuşmasında dünyadaki asayiş sorunlarına dikkat çekerek, "Bu Ramazan, maalesef İsrail'in zulmü altındaki Gazzeli kardeşlerimizin silah ve bombalarla karşı karşıya olduğu en acı Ramazanlardan biri oldu. Bugün, Doğu Türkistan, Keşmir, Arakan ve pek çok bölgede Müslümanlara yönelik yapılan, içimizi acıtan kıyımların son bulması en büyük duamızdır." ifadelerini kullandı. Akbal, ayrıca son dönemdeki bölgesel gelişmelere de değinerek, Türkiye'nin Suriyeli mültecilere gösterdiği dayanışma ve İslam dünyasında sürdürülen insani yardımların önemini belirtti. Etkinlik, katılımcılara hem sektörel iş birliklerini güçlendirme fırsatı sundu hem de Ramazan'ın manevi atmosferinde samimi bir ortamda sohbet etme imkânı sağladı.



NEW INN İŞ ORTAKLARI VE EMLAK OFİSLERİ İLE İFTARDA BULUŞTU

Fuzul Holding'in yeni nesil konaklama sektöründe faaliyet gösteren iştiraki NEW INN, ramazan ayı dolayısıyla anlamlı bir etkinliğe imza attı. NEW INN Hotel Old Town'da gerçekleştirilen iftar programı, şirketin iş ortakları ve emlak sektörünün önde gelen temsilci-

lerini bir araya getirerek, sektördeki güçlü iş birliklerini pekiştirdi ve katılımcılara ramazanın manevi atmosferinde samimi bir ortamda sohbet etme imkânı sundu.

İftar programında İstanbul Emlak Komisyoncuları Esnaf Odası Başkanı Nizamettin Aşa ve Yönetim Kurulu

Üyelerinin yanı sıra 20 farklı emlak ofisinin temsilcisi de yer aldı. Katılımcılar, ramazan ayının huzur veren atmosferi eşliğinde iş dünyasındaki bağlarını pekiştirirken, aynı zamanda sektörel iş birliğini ileriye taşıyacak yeni adımlar için fikir alışverişinde bulundular.



FUZUL AİLESİ'NDEN EYÜP AKBAL'A DOĞUM GÜNÜ SÜRPRİZİ

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal'ın doğum günü, Fuzul ailesi tarafından düzenlenen bir iftar programı ile kutlandı. Kutlamaya; Eyüp Akbal'ın eşi Zeynep Akbal, Fuzul Holding Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili Furkan Akbal, Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü Sait Aytaç'ın yanı sıra Fuzul yöneticileri ve çalışanlarının bir bölümü katıldı.

Eyüp Akbal: "Bir Başarı Varsa Hep Birlikte Başardık"

Programda konuşan Eyüp Akbal, birlik ve beraberlik vurgusu yaptı. Akbal, "Bir başarı varsa hep birlikte başardık. Sevinçte, mücadelede, başarı da he-

piniz varsınız. Nice yılları hep birlikte görmek nasip olsun." dedi.

Zeki Akbal: "İyi Bir Abi, İyi Bir Eş, İyi Bir Baba..."

Fuzul Holding Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal da yaptığı konuşmada ailenin önemine dikkat çekti. Zeki Akbal, "Bizim için aile çok değerli bir kavram. Eyüp Abi, sadece iş hayatında değil, aile içinde de hepimize örnek oldu. Merhametli, duygu dolu, güçlü bir karakter. İyi bir abi, iyi bir eş, iyi bir baba... Bundan daha büyük bir nimet yok. Allah razı olsun, birlikte nice güzel yıllara." ifadelerini kullandı.



fzIPLUS, DİYARBAKIR DÜZENLENEN İFTARDA BULUŞTU

fzIPLUS çalışanları, Diyarbakır'da düzenlenen iftar programında bir araya geldi. Programa; Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili Furkan Akbal ve fzIPLUS Genel Müdürü Hüseyin Yerçok başta olmak üzere çok sayıda yönetici ile çalışan katıldı.

Akbal: "fzIPLUS, Hızla Büyüyen Bir Hikâyeye Dönüştü"

Furkan Akbal, iftar programında yaptığı konuşmada fzIPLUS'ın kuruluşundan bugüne uzanan yolculuğuna ve Diyarbakır operasyonunun taşıdığı öneme değinerek, "fzIPLUS, performansı ve potansiyeliyle içimizde doğup hızla büyüyen bir hikâyeye dönüştü. Bu süreçte Diyarbakır'ın

yeri çok özel. İstanbul merkezli büyüme alışkanlığımızın aksine, burada kök salarak Anadolu'dan güçlü bir yayılım başlatıyoruz." ifadelerini kullandı.

Akbal, çalışanların gösterdiği yüksek motivasyon ve adanmışlığın büyüme-yi hızlandıran temel unsur olduğunu vurgulayarak, "Daha ilk günden ekibin sahiplenışı, enerjisi ve performansı bize ilham verdi. Bu ekip bize sadece operasyonel değil, stratejik güven de verdi. Bugün Diyarbakır'da bu kadar güçlü bir yapıdan bahsedebiliyorsak, bu ekiple-rin katkısı sayesinde." dedi.

Yerçok: "Biz Bu Şehirde, Uzun Soluklu Bir Yolculuğa Çıktık"

Hüseyin Yerçok ise Diyarba-

kır'daki ekibin kısa sürede gösterdiği performanstan duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Yerçok, "Bu kadar kısa sürede şirketimize duyulan aidiyet ve gösterilen çaba bizler için çok kıymetli. Ekip olarak gece gündüz demeden emek veren bir yapıya sahibiz. Bu da başarının temelini oluşturuyor." ifadelerini kullandı.

Yerçok, fzIPLUS'ın Diyarbakır'daki hedeflerine değinerek, "Biz bu şehirde uzun soluklu bir yolculuğa çıktık. Beş yıllık bir planımız var ve ilk yılın sonunda hedeflerimizi yüzde 100 oranında gerçekleştirmiş durumdayız. Bundan sonraki süreçte istihdamı artırmak, yeni iş birlikleriyle büyümek." şeklinde konuştu.

10. ✓ Şikayetvar A.C.E Awards Ödülleri'nde fzIPLUS olarak Tasarruf Finansman/Ev Kategorisi'nde Gold Ödül'ün Sahibi Olduk!



fzIPLUS



PROF. DR. ACAR BALTAŞ, “YAPAY ZEKÂ ÇAĞINDA LİDERLİK” EĞİTİMİNDE FUZUL AİLESİYLE BULUŞTU

Fuzul Akademi ev sahipliğinde düzenlenen “Yapay Zekâ Çağında Liderlik” başlıklı eğitim, Prof. Dr. Acar Baltaş’ın katılımıyla 16 Nisan Çarşamba günü Uranüs Hotel’de yapıldı

Geleceğin liderlik anlayışının yapay zekâ ile yeniden şekillendiği bu kritik dönemde, Fuzul Akademi öncülüğünde önemli bir eğitim programı hayata geçirildi. “Yapay Zekâ Çağında Liderlik” başlığı altında düzenlenen etkinliğin açılışına Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal ve Genel Müdür Sait Aytaç da katılarak programa olan desteğini gösterdi. Alanında duayen isimlerden Prof. Dr. Acar Baltaş’ın değerli katılımıyla gerçekleşen bu özel program, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ’nin müdür ve üst düzey yöneticilerinin yoğun ilgisiyle takip edildi ve yeni nesil liderlik anlayışına ışık tutan içerikleriyle dikkat çekti.

Baltaş: “Yapay Zekâ Çağı, Liderlik Anlayışında Köklü Bir Değişime İşaret Ediyor”

Dört modül olarak planlanan programın ilk aşaması başarıyla tamamlandı. Söz konusu eğitimin ilk basamağında gelecekte “Yapay Zekâ Çağı” olarak adlandırılacak bu dönemin, liderlerin insanlara nasıl bir yaklaşımla liderlik etmeleri gerektiğine odaklanıldı. Devam edecek oturumlarda da Fuzul yöneticilerinin liderlik yetkinliklerini artıracak derinlikli içerikler ele alınacak.

Prof. Dr. Acar Baltaş, “Yapay zekâ çağı” ifadesinin sadece teknolojik bir dönüşümü değil, aynı zamanda liderlik anlayışında da köklü bir değişimi işaret ettiğini vurguladı.

Fuzul Akademi çatısı altında gerçekleşen bu eğitim, kurumun çalışan gelişimine verdiği önemi bir kez daha ortaya koyarken, liderlik anlayışını çağın gereklilikleriyle uyumlu hâle getirme vizyonunu da destekliyor.

FUZUL, TÜRKİYE’NİN EN İYİ İŞVERENLERİ™ LİSTESİNDE

Great Place To Work®, bu yıl Türkiye’de 600’den fazla şirketi analiz ederek çalışan sayısına göre altı kategoride “Yılın En İyi İşverenleri™ Listesi”ni açıkladı. Fuzul, Türkiye’nin köklü şirketlerinden biri olarak bu prestijli listede yerini aldı



Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, iş yeri kültürü ve çalışan deneyimi alanında küresel otorite kabul edilen Great Place To Work® tarafından açıklanan “Türkiye’nin En İyi İşverenleri™” listesine girerek önemli bir başarıya imza attı. Çalışan memnuniyeti ve kapsayıcı bir iş yeri kültürüne verdiği önemin bir yansıması olan bu ödül, Fuzul’e 22 Nisan’da Wyndham Grand Levent Otel’de düzenlenen törende takdim edildi.

Kübra Akbal Kuru’dan İş Yeri Kültürü Vurgusu

Fuzul Benim Yöneticisi Kübra Akbal Kuru, ödül töreninde yaptığı konuşmada “Fuzul; çalışanlarına değer veren, onların gelişimini destekleyen, pozitif

ve kapsayıcı bir iş yeri kültürüne sahip büyük bir aile. Great Place To Work® tarafından açıklanan Türkiye’nin En İyi İşverenleri™ Listesi’nde yer almamız da bu vizyonumuzun bir parçası olarak görüyorum. Çalışanlarımızın refahını artırmak, onları bireysel ve profesyonel anlamda güçlendirmek ve birlikte ilham veren başarıları hayata geçirmek için attığımız adımların, alanında uzman ve uluslararası düzeyde saygın kuruluşlar tarafından takdir edilmesi bizler için büyük bir onur. Fuzul ailesi olarak bu ödülü bir sonuç değil, daha büyük hedeflere giden yolda bir motivasyon kaynağı olarak görüyoruz. Gelecekte, birlikte çok daha büyük başarıları imza atacağımıza yürekten inanıyoruz.” ifadelerini kullandı.

Fuzul’un En İyi İşverenler Listesine Girmesi, İnsan Odaklı Yaklaşımının Göstergesi

Fuzul, iş yeri kültüründeki liderliğe ve çalışan deneyimine verdiği önemle sadece bir finans kuruluşu olmaktan öte, topluma değer katan sosyal bir şirket olma misyonunu sürdürüyor. Fuzul’ün Türkiye’nin En İyi İşverenleri™ Listesi’nde yer alması, insan odaklı yaklaşımının ve çalışanların iş yerindeki mutluluğunu sağlamaya yönelik kararlılığının somut bir göstergesi olarak ön plana çıkıyor. Şirket, hem çalışanlarının refahını artırmayı hem de müşterilerine güvenilir, erişilebilir hizmetler sunmayı ilke ediniyor.



GALATASARAY FUZUL, AVRUPA'DA DA TÜRKİYE'DE DE ZİRVEDE!

Galatasaray Fuzul Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı, 2024-2025 sezonunda Türkiye'nin ardından Avrupa'da da şampiyonluğa ulaşarak EuroCup 1 kupasını kazandı.

Tasarraf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, isim ve forma sponsoru olduğu Galatasaray Fuzul Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın EuroCup 1 şampiyonluğuyla gurur duyuyor. İtalya'nın Sassari şehrinde düzenlenen EuroCup1 turnuvasının galibi Galatasaray Fuzul oldu. Galatasaray Fuzul, Türkiye Tekerlekli Sandalye Basketbol Süper Ligi'nde kazandığı 11'inci şampiyonluğunun ardından EuroCup 1 kupasını da alarak Avrupa'da tarihi bir başarıya imza attı ve sezonu, çifte zaferle tamamladı.

Galatasaray Fuzul, Avrupa şampiyonluğunu kazanarak Türk bayrağını İtalya'da dalgalandırdı. Engelsiz Aslanlar, bu başarısıyla Galatasaray camiası ile Fuzul ailesinin yanı sıra tüm Türkiye'nin gururu oldu.

Çifte Zafer, Çifte Gurur

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili Furkan Akbal, EuroCup 1 şampiyonluğunun ardından "Avrupa'dan zaferle dönen Galatasaray Fuzul'ün EuroCup 1 şampiyonluğu, Fuzul ailesine büyük bir gurur yaşattı." dedi. Furkan Akbal, "Galatasaray Fuzul Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın önce Türkiye'de, şimdi de Avrupa'da şampiyonluğa ulaşması, bizim için tarif edilemez bir mutluluk ve gurur kaynağıdır. Fuzul olarak, bu anlamlı yolculukta Engelsiz Aslanların yanında olmaktan onur duyuyoruz. Avrupa arenasında dalgalanan Türk bayrağı, Engelsiz Aslanların azminin simgesidir. Bu tarihi başarıda emeği geçen tüm sporcularımızı, teknik ekibi ve Galatasaray camiasını yürekten tebrik ediyorum, başarılarının devamını diliyorum. Fuzul olarak, Engelsiz Aslanların yanında olmaya devam edeceğiz." şeklinde konuştu.



Galatasaray Fuzul Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı, 2024-2025 sezonunda Tekerlekli Sandalye Basketbol Süper Ligi'nde 11'inci kez şampiyonluğu göğüsledi

Türkiye'nin köklü şirketlerinden Fuzul'ün Kasım 2024'te isim ve forma sponsoru olduğu Galatasaray Fuzul Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı, Tekerlekli Sandalye Basketbol Süper Ligi'nde tozu dumana kattı. Sezon boyunca namağlup bir performans sergileyerek final serisine yükselen Engelsiz Aslanlar, finalde ezeli rakibi Fenerbahçe ile karşılaştı. Sarı-kırmızılı ekip, üç maçlık seriyi 2-1 kazanarak şampiyonluğa adını yazdırdı.

Ezeli Rekabette Zafer, Galatasaray Fuzul'ün

Çıktığı tüm maçlardaki azim ve kararlılıkla gerçekleştirdiği mücadele ile taraftarların gönlünde bir kez daha taht kuran Galatasaray Fuzul, final serisinin ilk maçında Fenerbahçe'yi 59-53'le yenerken, ikinci maçta 82-50 mağlup olmuştu. Serinin üçüncü müsabakasında ise Engelsiz Aslanlar, ezeli rakibini 75-67 yenerek şampiyonluk ipini göğüsledi.

Sadece Bir Şampiyonluk Değil, Aynı Zamanda Farkındalık

Topluma dokunan sosyal projelerle hayatlara değer katan Türkiye'nin köklü şirketlerinden Fuzul'ün isim ve forma sponsoru olduğu takım, sezon boyunca gösterdiği üstün performans ile dikkatleri üzerine çekti. 11. Şampiyonluk kupasını müzesine götürülen ekip, hem Galatasaray camiası ve taraftarlarına hem de Fuzul ailesine büyük bir gurur yaşattı. Sporun birleştirici gücünü ve engellerin azimle aşılabileceğini gösteren Engelsiz Aslanlar, bu zaferle yalnızca kupayı değil, gönülleri de kazandı. Fuzul ise



Engelsiz Aslanlara şampiyonluk yolculuğunda verdiği destekle, engelli sporuna yönelik farkındalığın artmasına katkı sağlarken; sporun herkes için erişilebilir olması gerektiğini vurgulayan anlamlı bir örnek oluşturdu. Fuzul, toplumun her kesimini kapsayan projeleriyle bireylerin hayallerine ulaşmasını desteklemeye, finansman çözümleriyle topluma dokunmaya kararlılıkla devam ediyor.

Furkan Akbal'dan Şampiyonluğa Övgü

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili Furkan Akbal, şampiyonluğu şu sözlerle değerlendirdi: "Galatasaray Fuzul Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın bu muhteşem başarısına ortak olmaktan dolayı gururluyum. Fuzul için bu iş birliği yalnızca bir sponsorluk değil; sporun dönüştürücü ve birleştirici gücüyle hayatlara dokunmanın ve bireylerin potansiyelini gerçekleştirme vizyonunun somut bir ifadesidir. Engelsiz Aslanların başarılarına eşlik etmekten ve bu değerli hikâyenin parçası olmaktan dolayı onur duyuyoruz. Engelsiz Aslanların, sezon boyunca gösterdiği azim ve kararlılık hepimiz için ilham kaynağı oldu. Kıymetli sporcularımızın azmi ve sportmenlik ruhunu takdirle takip ettim. Bu branşta mücadele veren her takımın emekleri çok büyük, hepsini can gönülden kutlarım. Galatasaray camiasını ve tüm sporcularımızı da yürekten tebrik ediyorum, başarılarının devamını diliyorum. Fuzul olarak, sporun ve sporcuların yanında olmaya devam edeceğiz."





FUZUL VE GALATASARAY'DAN ÇİFTE ŞAMPİYONLUK KUTLAMASI: "ŞAMPİYONLARIN KAHVALTISI"

Türkiye'nin köklü şirketlerinden Fuzul, isim ve forma sponsoru olduğu Galatasaray Fuzul Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın Türkiye ve Avrupa'daki gurur verici başarılarını düzenlediği kahvaltı etkinliğiyle kutladı. Fuzul'ün 7 Mayıs 2025'te İstanbul Swissotel The Bosphorus'ta düzenlenen etkinliğe, Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Özbek, Galatasaray Spor Kulübü Başkan Yardımcısı Mehmet Cibara, Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili Furkan Akbal, Galatasaray Fuzul Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı oyuncularını teknik heyeti ve davetliler katıldı



Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul'ün isim ve forma sponsoru olarak desteklediği Galatasaray Fuzul Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı, bu sezon kazandığı Türkiye Tekerlekli Sandalye Basketbol Süper Ligi Şampiyonluğu ve Avrupa'da elde ettiği EuroCup 1 Şampiyonluğu ile Türk sporuna damga vurdu. Fuzul, bu çifte şampiyonluğu kutlamak adına, Fuzul Yönetim Kurulu Üyeleri ve Galatasaray Yönetim Kurulu üyeleriyle, şampiyon sporcuları, teknik ekibi ve basın mensuplarını ağırladığı bir kahvaltı organizasyonu düzenledi.

Etkinlikte, Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, Fuzul Tasarruf AŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili Furkan Akbal ve Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Özbek selamlama konuşması gerçekleştirdi.

Eyüp Akbal, "Sporcularımız Türkiye'nin Göğsünü Kabarttı"

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp

Akbal etkinlikte yaptığı konuşmada, takımın gösterdiği olağanüstü performansa dikkat çekerek, "Takımımızın her bir ferдинin gösterdiği olağanüstü performansı, azmi, kararlılığı ve inanmışlığı takdire değerdir. Teknik heyetimizin stratejik önderliği ile değerli sporcularımızın sahadaki kararlı mücadelesi, çifte şampiyonluğa giden yolun taşlarını döşedi. Sporcularımız; yılmadılar, pes etmediler, havlu atmadılar... Her mücadelede topun peşinden büyük bir inançla gittiler ve sonunda da hak ettikleri başarıya ulaştılar." ifadelerini kullandı.

Furkan Akbal, "Bu İş Birliği, Türkiye'nin İki Büyük Önemli Kurumunun Bir Değer Ortaklığıydı"

Galatasaray ile yapılan sponsorluk anlaşmasının, sporun birleştirici gücünü topluma taşımak adına önemli bir adım olduğunu vurgulayan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkan Vekili Furkan Akbal, konuşmasında şu ifadeleri kullandı:

"Fuzul için bu iş birliği, Türkiye'nin iki köklü kurumunun değer temelli bir ortaklığıydı. Aynı zamanda hem sporun birleştirici etkisine, hem fırsat eşitliğine hem de sosyal sorumluluğa duyduğumuz inancın bir yansıması... Fuzul sadece formasına logosunu koymadı; en başından itibaren binlerce insana ilham verecek bir başarı hikâyesini birlikte yazacağımıza inandık. Ne mutlu ki bu hikâye, hem Türkiye'de hem Avrupa'da kazanılan şampiyonluklarla taçlandı."

Furkan Akbal, "Sporcularımız Sadece Şampiyon Olmadılar, Birer Rol Model de Oldular"

Sezon boyunca gösterilen üstün performansın yalnızca sportif başarıdan ibaret olmadığını vurgulayan Akbal, sözlerine şöyle devam etti:

"Engelsiz Aslanlarımızın ortaya koyduğu mücadele bize, gerçek başarının sadece kupalarla değil; azim, kararlılık ve topluma ilham veren hikâyelerle anlam kazandığını bir kez daha gösterdi. Her ribaunda mücadeleyi, her savunmada inancını, her hücumda kararlılığı izledik. Bu sezon sadece şampiyon olmadılar; birer rol model oldular. Bizlere gerçek gücün yürekten geldiğini hatırlattılar."

Furkan Akbal, "Biz Birbirimize İyi Geldik"

"Galatasaray Fuzul Tekerlekli Basketbol Takımı'nın 20 yıllık geçmişinin mirası, Fuzul ailesinin dinamizmi ve heyecanıyla birleşince muazzam bir sinerji oluşturdu." şeklinde konuşan Akbal, "Fuzul olarak bizler; sizlere inandık, güvendik; sizler de mücadelenizle şampiyonluğa imza attınız. Şunu gönül rahatlığıyla söyleyebilirim ki: Biz birbirimize gerçekten iyi geldik." dedi.



Dursun Özbek: "Fuzul Gibi Kurumların Spora Önem Vermesi Ülkemizin İhtiyacı Olan Konulardan Biri"

Galatasaray Spor Kulübü Başkanı Dursun Özbek de konuşmasında, "Spor kulüplerinin Fuzul gibi kurumlar tarafından desteklenmesi de konuya ayrı bir özellik katıyor. Onların bu spor dalına önem göstermesi ülkemizin ihtiyacı olan konulardan bir tanesidir. Engelli vatandaşlarımızı spora yönlendirmek son derece önemlidir. Enlerin ve ilklerin kulübü olarak kendimizi tanıtıyorsak burada da sorumluluğumuzun çok ağır olduğunu düşünüyorum. Yeni yapacağımız tesislerde otizmli bireyler için yüzme de bu branşa eklemek suretiyle bu sosyal sorumluluk projelerine ilgi göstereceğiz ve tüm gayretimizle Türk vatandaşlarının ilgisini çekmeye çalışacağız. Tekerlekli sandalyedeki sporcularımızı seyrettiğiniz zaman başka bir heyecan duyuyorsunuz. İnancın, azmin nelere kadir olduğunu çok daha farklı bir şekilde görüyorsunuz. Galatasaray Spor Kulübü olarak paralimpik dallardaki ilginizi artırarak devam ettireceğiz." ifadelerini kullandı.

Yenilikçi finansman modelleriyle yüksek maliyetleri ortadan kaldırarak finansmanı kişiye özel ve erişilebilir çözümlerle sunan Fuzul, sporun engelleri aşan gücünü desteklerken, topluma ilham veren hikâyelere ortak olma vizyonunu da kararlılıkla sürdürüyor. 2024-2025 sezonunda isim ve forma sponsoru olarak destek verdiği Galatasaray Fuzul Tekerlekli Sandalye Basketbol Takımı'nın Süper Lig ve EuroCup 1 şampiyonlukları, Fuzul'ün bu misyon ve vizyonunun güçlü bir yansıması olarak öne çıkıyor.



FUZUL'DE ŞENLİK VAR! FUZUL'ÜN ÇOCUKLARI, GENEL MÜDÜRLÜKTE BULUŞTU!

Fuzul, annesi ya da babası Fuzul'de çalışan miniklerle bayram sevincini paylaştı. Fuzul Genel Müdürlük binasında düzenlenen 23 Nisan Çocuk Şenliği, neşeli anlara ev sahipliği yaptı

Türkiye'nin köklü kuruluşlarından Fuzul, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı coşkusunu, çalışanlarının çocuklarıyla birlikte düzenlediği özel bir "Çocuk Şenliği" ile kutladı. 18 Nisan Cuma günü Fuzul Genel Müdürlüğü'nde gerçekleştirilen etkinlik, minik misafirlerin kahkahaları ve neşesiyle renklendi.

Fuzul ailesinin 6-11 yaş arasındaki çocukları için özel olarak hazırlanan şenlik, gün boyu süren eğlenceli aktivitelerle unutulmaz anılar biriktirmelerine olanak sağladı. Profesyonel oyun ablası eşliğinde çeşitli oyunlar oynayan çocuklar, sevimli palyaço gösterisiyle kahkahalara boğuldu. Heyecan dolu yarışmalar ve büyüleyici bubble show ise miniklerin meraklı gözlerini adeta büyüledi.

Minik Ressamlar da Yeteneklerini Konuşturdu: "Fuzul Çocukları Resim Yarışması"na Yoğun İlgî

Fuzul, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı'na özel olarak bir de resim yarışması düzenledi. "Fuzul Çocukları Resim Yarışması"na Fuzul çalışanlarının çocukları büyük ilgi gösterdi. Her bir minik ressamın özgün eserleriyle katıldığı yarışmada, çocukların hayal gücü göz kamaştırdı. Fuzul, bu anlamlı etkinlikle tüm minik katılımcıları ödüllendirerek onların bayram sevincine ayrı bir renk kattı.



FİNANS VE TEKNOLOJİ İÇİN EŞSİZ BİR PLATFORM: PERAKENDE ZİRVESİ'25

Fast Company tarafından düzenlenen Perakende Zirvesi'25, Wyndham Grand İstanbul'da gerçekleştirildi. Fuzul Holding iştiraklerinden Rubikpara'nın Yönetim Kurulu Başkanı R. Yusuf Akbal, "Perakende Sosyolojisi" başlıklı oturumda konuşmacı olarak katıldı. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal da seyirci olarak katıldığı Zirve ile ilgili "Finans ve teknoloji alanındaki dönüşümleri ele almak adına eşsiz bir platform" değerlendirmesinde bulundu

Fast Company organize ettiği Perakende Zirve'25 ile Wyndham Grand İstanbul'da sektör profesyonellerini bir araya getirdi. Fuzul Holding'in ödeme teknolojileri alanında faaliyet gösteren genç iştiraki Rubikpara'nın Yönetim Kurulu Başkanı da konuşmacı oldu. Perakende Sosyoloji başlıklı oturumda konuşan Yusuf Akbal, konuşmasında perakende sektöründeki önemli gelişmeleri ve geleceğe dair vizyonunu paylaştı. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal da etkinliğe katılarak finans sektöründeki gelişmeleri yakından takip etti ve önemli değerlendirmelerde bulundu.

Perakende Zirvesi'25 gibi Etkinlikler, Sektörel Gelişimleri İzlemek için Büyük Avantaj

Sektörel iş birliklerinin önemine dikkat çeken Eyüp Akbal, etkinliğin perakende sektörünün dinamikleri-



nin yanı sıra finans ve teknoloji alanındaki dönüşümleri anlamak adına eşsiz bir platform olduğuna dikkat çekti. Akbal, "Ele alınan fikirler ve paylaşılan değerlendirmeler, finans perakende sektörünün perspektifinden incelemek ve gelecekteki fırsatları yakalamak adına önemli bir yol haritası sunuyor. Bu tür etkinlikler, sektörel gelişimleri izlemek için büyük avantaj..." ifadelerini kullandı.

Etkinlikte fintech alanındaki

gelişmelere de dikkat çeken Eyüp Akbal, "Etkinlikte, fintech alanında faaliyet gösteren teknoloji şirketimiz Rubikpara'nın Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Akbal, ödeme ve tahsilat sistemleri konusundaki gelişmeleri ve müşteri deneyimleri çerçevesinde geleceğe yönelik öngörülerini başarıyla aktardı. Bu tür etkinlikler, sektörler arası iş birliğini ve yenilikçi çözümleri değerlendirmek için önemli fırsatlar sunuyor." şeklinde konuştu.

NEW INN İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRLÜĞÜ GÖREVİNE FURKAN AĞIRBAŞ ATANDI

NEW INN'e İnsan Kaynakları Direktörü olarak atanan Furkan Ağırbaş, kariyerine Turkcell'de İnsan Kaynakları alanında MT olarak başlamış; İK Yönetişim, Yetenek Kazanımı ve İK İş Ortaklığı gibi çeşitli alanlarda görev alarak, insan kaynakları süreçlerinin yeniden tasarımı ve uygulanmasında önemli katkılar sağlamıştır.

Turkcell'de edindiği altı yıllık deneyimin ardından, NEW INN ve Rubikpara bünyesinde İnsan Kaynakları Müdürü olarak görev yapan Ağırbaş, bu süreçte çalışan deneyi-

mini odağına alan birçok başarılı projeye imza atmıştır. RubikUP ve NEWINNER işveren markalarının oluşturulmasında öncülük etmiş, çevik İK süreçlerinin ve çalışan dostu uygulamaların geliştirilmesine liderlik etmiştir.

Sakarya Üniversitesi Sosyoloji Bölümü mezunu olan Furkan Ağırbaş, yüksek lisans eğitimini



Marmara Üniversitesi'nde tamamlamıştır. Aynı zamanda, PERYÖN Danışma Kurulu ve Etik Komite üyesi olarak sektöre katkı sağlamaktadır. Akademik ve profesyonel gelişimini sürdüren Ağırbaş, Massachusetts Institute of Technology'den İnovasyon ve Liderlik, House of Human'dan ise Koçluk alanlarında sertifikalar almıştır.

BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİNİN ÇAĞRI MERKEZLERİNDEKİ DEV YÜKSELİŞİ

Bilişim teknolojileri çağrı merkezlerinin müşteri deneyimini köklü bir şekilde dönüştürüyor. Müşterilerin ihtiyaçlarını doğru şekilde analiz etmek, etkili sorular sormak ve hızlı, çözüm odaklı yanıtlar sunmak, çağrı merkezlerinin başarısı için kritik bir rol oynamaktadır.

Bulut Altyapısı ile Çağrı Merkezlerinde Hız ve Verimlilik

Çağrı merkezlerinin en çok faydalandığı teknolojilerden biri, bulut tabanlı sistemlerdir. Bu sistemler, çağrı merkezlerinin hizmet sunumunu daha hızlı, verimli ve maliyet etkin bir hâle getiriyor. Bulut bilişim sayesinde şirketler; veri yedekleme, erişim kolaylıkları ve ölçeklenebilirlik gibi konularda büyük avantajlar elde edebilmektedir. Artık çağrı merkezleri, bulut tabanlı sistemler sayesinde hızlıca büyüyebilmekte ve her zaman ihtiyaç duyduğu kaynaklara ulaşabiliyor.

fzIPLUS, veri güvenliği konusunda aldığı önlemlerle, müşteri bilgilerini koruma konusunda yüksek güvenlik önlemleri sunmaktadır

bilmektedir. fzIPLUS, bulut altyapısı üzerinden sunduğu hizmetlerle çağrı merkezi operasyonlarını kolaylaştırmakta ve maliyet etkin çözümler sunmaktadır.

Yapay Zekâ ile Çağrı Merkezlerinde Akıllı Hizmet Dönüşümü

Yapay zekâ (AI), çağrı merkezlerini daha verimli ve akıllı hâle getiren kritik bir teknolojidir. AI destekli chatbot'lar, müşterilerin sorularına anında cevap vererek çağrı merkezi çalışanlarının iş yükünü önemli ölçüde hafifletir. Aynı zamanda müşterilerin davranışlarını analiz ederek onlara daha özelleştirilmiş hizmet sunar. fzIPLUS, bu alanda chatbot'lar ve gelişmiş çağrı yönlendirme teknolojileri kullanarak müşteri etkileşimlerini hızlandırmakta ve doğru uzmanı yönlendirme yapılmasını sağlamaktadır.

Müşteri Etkileşimini Hızlandıran IVR Çözümleri

Interactive Voice Response (IVR) teknolojisi, çağrı merkezlerinde yaygın olarak kullanılan etkili bir araçtır. Bu sistem, çağrıları doğru departmanlara yönlendirirken müşteri

etkileşimini hızlandırmaktadır. IVR, otomatik yanıtlar ile müşteri memnuniyetini artırarak operatörlerin yalnızca karmaşık taleplerle ilgilenmesini sağlamaktadır. Bu sayede hem zamandan tasarruf edilmekte hem de müşteri deneyimi önemli ölçüde iyileştirilmektedir. fzIPLUS, çağrı merkezi altyapısını geliştirerek müşteri verilerini korumakta ve güvenlik odaklı hizmet yaklaşımıyla kullanıcı memnuniyetini artırmaktadır.

Sesli Konuşmayı Metne Dönüştürerek Çağrı Merkezi Verimliliğini Yükseltmek

Çağrı merkezlerinde önemli bir teknoloji olan sesli konuşmayı metne dönüştürme (speech-to-text) sistemi, çağrıları kaydederek otomatik olarak metne çevirmektedir. Bu, verimliliği artırmanın yanı sıra dil engellerini ortadan kaldırarak daha geniş bir müşteri kitlesine hizmet sunulmasını sağlamaktadır. Ayrıca, çağrıların analiz edilmesi ve izlenmesi, eğitim süreçlerini iyileştirmekte ve kalitesini artırmaktadır.

Çağrı Merkezlerinin En Kritik Önceliği: Veri Güvenliği

Çağrı merkezlerinde, her gün büyük miktarda hassas veri işlenmektedir. Müşteri bilgileri, kredi kartı detayları ve kişisel bilgiler, her geçen gün daha fazla hedef hâline gelmektedir. Bu nedenle, çağrı merkezleri için veri güvenliği, sadece yasal bir zorunluluk olarak düşünülmemelidir. Öyle ki veri güvenliği, müşterilerin güvenini kazanmak adına kritik bir öneme sahiptir. fzIPLUS, veri güvenliği konusunda aldığı önlemlerle, müşteri bilgilerini koruma konusunda yüksek güvenlik önlemleri sunmaktadır.



Şifreleme ile Çağrı Merkezlerinde Güvenli Veri Koruma

Çağrı merkezlerinde veri güvenliğini sağlamak için en etkili yöntemlerden biri veri şifreleme kullanımudur. Hem çağrı merkezi yazılımlarında hem de veri iletim hatlarında şifreleme teknikleri, kötü niyetli kişilerin verilere erişimini engellemeye yardımcı olmaktadır. fzIPLUS, çağrı merkezi yazılımlarında gelişmiş şifreleme yöntemleri ve güvenlik duvarları kullanarak müşterilerin verilerini korumaktadır.

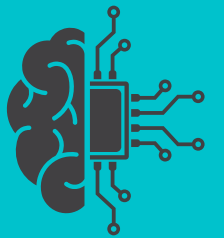
Veri Sızıntıları ve Çağrı Merkezlerinin Güvenlik Stratejileri

Veri sızıntıları, bir çağrı merkezinin itibarını ciddi şekilde zedeleyebilmektedir. Bu nedenle, yazılımlar sıkı güvenlik denetimlerinden geçmeli ve veriler düzenli olarak yedeklenmelidir. Ayrıca çağrı merkezleri, sürekli güncellenen güvenlik duvarları ve güçlü şifreleme teknikleri ile sızma risklerini minimize etmelidir. fzIPLUS, proaktif güvenlik önlemleriyle veri güvenliğini en üst düzeyde tutmaktadır.

fzIPLUS, çağrı merkezi altyapısını geliştirerek müşteri verilerini korumakta ve güvenlik odaklı hizmet yaklaşımıyla kullanıcı memnuniyetini artırmaktadır

GELECEĞE YÖNELİK TEKNOLOJİK TRENDLER: BLOCKCHAIN VE AI'NİN GÜCÜ

>> Blockchain teknolojisi, veri güvenliğini sağlamak için umut verici çözüm sunmaktadır. Yapay zekâ (AI) ve makine öğrenimi gibi gelişmiş teknolojiler, özellikle siber güvenlik alanında etkin rol almaktadır. AI, tehditleri tespit etme ve anomali analiz yapma konusunda büyük bir hız ve doğruluk sağlamaktadır. Gelecekte, bu teknolojilerin entegrasyonu, çağrı merkezlerinin daha güvenli ve etkili çalışmasını mümkün kılacaktır. fzIPLUS, bu teknolojileri çağrı merkezi hizmetlerine entegre ederek hem güvenliği artırmayı hem de daha verimli hizmetler sunmayı hedeflemektedir.



fzIPLUS Bilişim
Teknolojileri Müdürü
Hüseyin Gökşin

BAŞARI, SABIR VE KARARLILIKLA GELİR

Başarı, sabır ve kararlılıkla gelir. Bugün yapılan çalışmaların meyvesi hemen alınamayabilir, ancak doğru strateji, disiplinli çalışma ve ekip ruhuyla uzun vadede büyük kazanımlar elde edilir

Başarı, rastgele gelişen bir olgu değildir. Planlı, disiplinli ve özverili bir çalışmanın sonucudur. Fuzul gibi yenilikçi ve müşteri odaklı firmalarda bu başarı, kampanya yönetimi, performans odaklı çalışma ve disiplinli ekiplerle mümkündür. Peki, başarıya ulaşmanın formülü nedir? Kampanyaların ve yüksek performanslı ekiplerin başarılarındaki rolü ne kadar büyüktür?

Kampanya: Başarının İlk Adımı

Tasarruf finansman sektöründe kampanyalar, müşteri kazanımı ve sadakati artırmanın etkili yollarından biridir. Doğru tasarlanmış bir kampanya, müşterilerin ilgisini çeker ve sürece dahil olmalarını sağlar. Kampanya, kısa vadeli satış artırma değil; stratejik, müşteri odaklı ve uzun vadeli etkiler oluşturacak şekilde planlanmalıdır.

Fuzul'ün kampanyalarını geliştirirken dikkat ettiğimiz temel unsurlar şunlardır:

■ **Müşteri İhtiyaçlarını Anlamak:** Müşterilerin tasarruf süreçlerindeki beklentileri analiz edilerek onlara en uygun çözümleri sunuyoruz.

■ **Esneklik ve Uygulanabilirlik:** Kampanyalarımızı, farklı müşteri segmentlerine hitap edebilecek esnek şekilde planlıyoruz.

■ **Sürdürülebilirlik:** Kampanyalarımızla sadece kısa vadeli başarı hedeflemediğimizden müşteri memnuniyetini uzun vadede artıracak şekilde kurguluyoruz.

■ **İçsel Benimseme:** Kampanyalarımızın başarısı, saha ekiplerinin bu kampanya-

yı sahiplenmesiyle doğrudan ilişkilidir.

Örneğin, "En Esnek Plan" kampanyamız, müşterilerin farklı ödeme planlarına uygun bir şekilde tasarruf yapmalarına olanak tanırken, "Daha Çok Yönlendir, Daha Çok Kazan" kampanyamız, müşteri sadakatini ve marka bilinirliğini artıran önemli bir adımdır. Bu tür kampanyalar sadece yeni müşteri kazanımı için değil, mevcut müşterilerin de sistemde kalmasını ve aktif olmasını sağlamak adına büyük önem taşır.

Aktivite Performansı: Başarının Temel Taşı

Kampanyaların başarısı, ekiplerin aktivite performansına bağlıdır. İyi tasarlanmış bir kampanya olsa da saha ekiplerinin motivasyonu ve performansı düşükse, beklenen sonuçlar elde edilemez. Tasarruf finansman sektöründe performans ölçümü çok boyutlu bir süreçtir ve bireysel başarıdan ekip başarısına kadar geniş bir yelpazeyi kapsar.

Başarıya ulaşmada performansı etkileyen üç temel unsur:

1. **Disiplin ve Süreklilik:** Hedeflere odaklanarak disiplinli çalışan ekipler, başarıyı getirir.

2. **Motivasyon:** Çalışanların iç motivasyonu, başarıyı artırır. Ödüllendirme mekanizmaları, eğitimler ve kariyer planlamaları bu motivasyonu destekler.

3. **Ekip Ruhu:** Bireysel başarı önemlidir, ancak kolektif bir ekip ruhu olmadan kalıcı başarı sağlanamaz.

Tasarruf Finansman Sektöründe Aktivite Performansı

Başarıya ulaşmak için sadece kampanya süreçleri değil, saha ekiplerinin aktivite yönetimi ve bireysel performans göstergeleri de takip edilmelidir. Fuzul'de ve genel olarak tasarruf finansman sektöründe, performans ölçümü şu temel kriterler üzerinden takip edilmektedir:

■ **Aktivite Yönetimi:** Günlük, haftalık ve aylık müşteri ziyaretleri ve teklifler kaydedilir.

■ **Etkin Randevu Yönetimi:** Her müşteri görüşmesi doğru planlanır ve zaman etkin olarak kullanılır.

■ **Müşteri Ziyaretleri:** Potansiyel müşterilere yönelik saha ziyaretleri düzenli olarak gerçekleştirilir.

■ **Kayıtlı Müşterilerden Alınan Referanslar:** Mevcut müşterilerden alınan referanslarla yeni müşteri portföyü oluşturulur.

■ **Yeni Portföy Oluşturma:** Saha ekipleri, yeni müşteri kazanımına odaklanır.

■ **Bireysel Hedeflerin Takibi:** Bireysel hedeflerin düzenli olarak gerçekleştirilmesi takip edilir.

Performans Yönetiminde Zaman Yönetiminin Önemi

Performans yönetimi sürecinde başarının devami ve sürekliliği için zamanı etkili kullanmak kritik bir unsurdur. Finansal hedeflere ulaşmak, gündelik çalışma planlarının disiplinli bir şekilde uygulanmasından geçer. Doğru zaman yönetimi, ekiplerin verimliliğini artırarak müşteri memnuniyetini ve ciro hedeflerine ulaşmayı destekler.

Zaman yönetiminde başarılı olabilmek için dikkat edilmesi gereken temel faktörler şunlardır:

■ **Önceliklendirme:** En kritik görevler belirlenerek zamanı verimli kullanmak.

■ **Planlı Çalışma:** Haftalık ve aylık hedefler doğrultusunda organize olmak.

■ **Etkili Randevu Yönetimi:** Müşteri görüşmeleri ve saha ziyaretlerinin zamanında ve düzenli gerçekleştirilmesi.

■ **Dijital Araçlardan Faydalanma:** Performans takip sistemleriyle zamanın etkili kullanımını sağlamak.

Başarı Yolunda Karşılaşılan Zorluklar ve Fedakarlıklar

Başarıya giden yol, sadece kampanya ve performans yönetiminden ibaret değildir. Bu yolculuk, aynı zamanda birçok zorluk ve fedakarlık içerir. Tasarruf finansman gibi yeni gelişen bir sektörde esneklik, kriz yönetimi ve değişime adaptasyon gereklidir.

Başarıya ulaşırken karşılaşılan zorluklar:

■ **Değişen Piyasa Koşulları:** Ekonomik dalgalanmalar, regülasyon değişiklikleri ve müşteri beklentilerinin farklılaşması, hızlı adaptasyon gerektirir.

■ **Müşteri Güveni Kazanmak:** Tasarruf finansman sisteminin güvenilir bir alternatif olduğunu anlatmak, müşterinin güvenini kazanmak zaman ve emek ister.

■ **Kişisel Fedakarlıklar:** Disiplinli çalışma gerektiren bu sektörde, başarıya ulaşmak için zaman zaman bireysel fedakarlıklar yapmak gerekebilir. Sürekli gelişim, eğitimlere katılım ve iş disiplini, başarıya giden yolda önemli adımlardır.

Kampanya + Performans = Başarı

Başarı, sadece bireysel çabaların değil, kolektif bir disiplinin ve iyi planlanmış stratejilerin sonucudur. Sürekli gelişim ve disiplinli çalışmayla elde edilen bir süreçtir. Kampanya ve performans, birbirini tamamlayan iki unsurdur. Kampanya, müşteri ilgisini çekerken; performans, bu ilgiyi satışa ve sadakate dönüştürür.

Fuzul olarak, müşteri odaklı kampanyalarımız ve yüksek performanslı ekiplerimizle sektörde sürdürülebilir büyümeyi sağlıyoruz. Başarı bir varış noktası değil, devam eden bir yolculuktur. Siz de bu yolculuğa katılarak, disiplinli ve motive şekilde çalışarak fark oluşturabilirsiniz. Başarıya birlikte yürümeye devam edeceğiz!

Kampanya, kısa vadeli satış artırma değil; stratejik, müşteri odaklı ve uzun vadeli etkiler oluşturacak şekilde planlanmalıdır

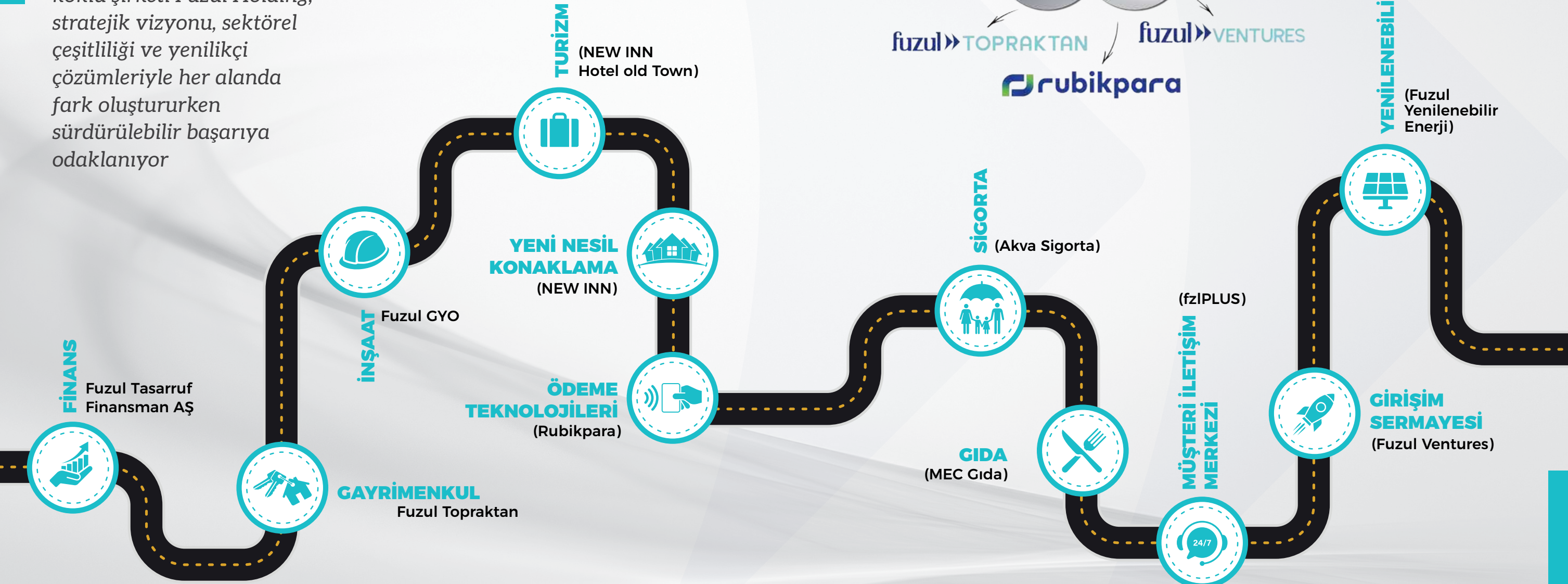


Kampanya ve Ürün Geliştirme Müdürü
Şenol Geziç

fuzul» HOLDİNG

SEKTÖREL ÇEŞİTLİLİK VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BAŞARI İLE GELECEĞİ ŞEKİLLENDİRİYOR

Türkiye'nin 33 yıllık köklü şirketi Fuzul Holding; stratejik vizyonu, sektörel çeşitliliği ve yenilikçi çözümleriyle her alanda fark oluştururken sürdürülebilir başarıya odaklanıyor



SATIŞ DEĞİL, PAZARLAMA KAZANDIRIR!

Satış geçici bir sonuç olabilir ama iyi bir pazarlama sürdürülebilir başarıyı getirir. Bu yüzden artık “Nasıl daha çok satarız?” değil, “Müşterimizi nasıl daha iyi anlarız?” sorusu yolumuzu belirlemeli

Günümüzde rekabetin her geçen gün arttığı gayrimenkul sektöründe öne çıkmak sadece projelerle, kampanyalarla ya da metrekare fiyatlarıyla mümkün değil. Satış, bir sonucu ifade eder. Ancak bu sonucun arkasındaki gerçek itici güç, pazarlamadır. Çünkü iyi kurgulanan bir pazarlama stratejisi, sadece müşteriyi satın almaya ikna etmez; onun güvenini kazanır, markanıza bağlılık oluşturur ve uzun vadede sürdürülebilir bir büyüme sağlar. Bu nedenle bugün şirketler için “satış” odaklı değil, “müşteri” odaklı düşünmenin zamanı.

Müşteriyi anlamak; onların ihtiyaçlarını, beklentilerini, hatta hayallerini analiz etmekle başlar. Müşterinin gerçekten ne istediğini anlamadan başarıya ulaşmak oldukça zordur. Bugünün tüketicisi artık sadece bir daire satın almıyor; bir yaşam tarzı, bir aidiyet duygusu ve uzun vadeli bir yatırımın huzurunu satın alıyor.

İşte bu noktada pazarlama devreye giriyor. Geleneksel anlamda satış, ürün ya da hizmeti sunma ve müşteriyi ikna etme süreci olarak görülürken, pazarlama tüm bu sürecin altyapısını oluşturan daha derin, stratejik bir süreçtir. Hedef kitle analizinden marka konumlandırmasına, dijital iletişim stratejisinden müşteri deneyimine kadar uzanan bu süreçte en büyük kazanç, “ilişki yönetimi”dir.

Ürün Odaklı Değil, Deneyim Odaklı Olun!

Gayrimenkul sektörü uzun vadeli kararların verildiği ve güven unsurunun satış üzerinde doğrudan etkili olduğu bir alan. Ancak günümüzde yalnızca “satış odaklı” stratejilerle başarıya ulaşmak giderek zorlaşıyor. Çünkü günümüz tüketicisi, klasik anlamda bir müşteri değil; hem deneyim arayan hem de bilgiye kolay erişimi olan, markalarla bağ kurmak isteyen bir birey. Bu dönüşüm, pazarlamayı sadece destekleyici bir araç olmaktan çıkarıyor; işin merkezine konumlandırıyor. Pazar araştırmaları da bu dönüşümü açık bir şekilde gözler önüne seriyor. Deloitte’un 2023 tarihli “Global Marketing Trends” raporuna göre, müşteri deneyimini merkeze alan markalar yüzde 60 daha yüksek sadakat oranı yakalarken, bu markaların satış dönüşüm oranları ortalamadan yüzde 23 daha fazla. Gayrimenkul özelinde konuşacak olursak, REIDIN ve GYODER’in 2024 verilerine göre konut alıcılarının yüzde 74’ü, proje tercihini yaparken ilk temas ettikleri marka izlenimine göre karar veriyor. Bu da pazarlama stratejilerinin, satış öncesi dönemde ne kadar kritik olduğunu ortaya koyuyor.

İyi kurgulanan bir pazarlama stratejisi sadece müşteriyi satın almaya ikna etmez; onun güvenini kazanır, markanıza bağlılık oluşturur ve uzun vadede sürdürülebilir bir büyüme sağlar

Fuzul Gayrimenkul Grubu Marka ve İletişim Müdürü **Sergen Yeşillioğlu**

Pazarlamanın Yeni Alfabetesi: 4E Modeli

Artık klasik “4P” (Product, Price, Place, Promotion) pazarlama modeli yerini “4E” modeline bırakıyor: Experience (Deneyim), Exchange (Değer Takası), Everyplace (Her Yerde Olmak) ve Evangelism (Sadakat ve Yayıncılık). Bugünün müşterisi yalnızca ürün değil, anlamlı bir deneyim satın alıyor. Markalar, yalnızca “ne sattığını” değil, müşteriye “ne hissettirdiğini” de düşünmeli. Web sitesinden sosyal medya paylaşımlarına, satış ofisi karşılamaından anahtar teslim sürecine kadar her temas noktası, marka algısını şekillendirir. Biz pazarlamacılar için bu şu anlama geliyor: “Her temas noktasında müşteriye doğru mesajı, doğru tonda, doğru mecrada ulaştırmak zorundayız.” Unutmayın: Satış, deneyimle başlar. Ürünü anlatmak yerine, yaşatın. İşte o zaman marka fark oluşturur.

Satış Değil, Yolculuğu Tasarla!

Fuzul Gayrimenkul Grubu Marka Ekibi olarak, pazarlamayı sadece reklam ya da tanıtım faaliyetleri olarak değil; müşteriyi anlamanın, ona değer katmanın ve onunla uzun vadeli bir bağ kurmanın en etkili yolu olarak görüyoruz. Her projede bölgenin sosyokültürel yapısını, potansiyel yatırımcı profillerini ve bölgesel ihtiyaçları analiz ederek ilerliyoruz. Örneğin, Başakşehir’deki bir proje ile Kağıthane’deki bir projenin iletişim dili ve satış stratejisi birebir aynı olamaz. Çünkü hedef kitle ile öncelikler dolayısıyla da değer algısı farklıdır. Dijital performans süreçlerimizi de yalnızca görünürlük odaklı değil, veri odaklı performans prensibiyle kurguluyoruz. Her kampanyamızda, kullanıcı davranışlarını uçtan uca analiz ediyoruz. Potansiyel müşterilerin site üzerindeki davranışları, hangi sayfada ne kadar vakit geçirdikleri ve dönüşüm hunisindeki tıkanma noktaları detaylı şekilde izleniyor. Bu verilere göre kampanyalar anlık optimize ediliyor. Emlak Konut iş birliğiyle hayata geçirilen Başakşehir Avrasya Caddesi projemizde gerçekleştirdiğimiz dijital kampanyalarla toplam medya harcaması üzerinden hesaplanan ROAS (Return on Ad Spend) değerimiz 1:198 oldu; yani her 1 TL’lik reklam harcaması 198 TL’lik geri dönüş oluşturdu. Benzer şekilde A+ müşteri segmentine hitap eden Barbaros 48 projemizde ilk çeyreği 1:52 ROAS oranıyla kapatıyoruz. Fuzul Topraktan’ın Ispartakule 2 projesinde, yerel ve davranışsal hedefleme ile yürütülen çok kanallı stratejimiz sonucunda 3 hafta içinde yüzde 40’lık satışa dönüşüm oranı ile satış ofisi randevularının yüzde 68’inin dijital kaynaklı olduğunu gözlemledik. Bu projede elde ettiğimiz ROAS ise 1:41 olarak ölçüldü. Tüm bu veriler, doğru pazarlama modelinin ve anlık veri analitiğinin satış performansına olan etkisini net bir biçimde ortaya koyuyor.

Bugünün pazarlaması, dijitalleşmenin de etkisiyle çok daha veri odaklı, çok daha kişiselleştirilmiş bir hâle geldi. Müşteriyle ilk temastan satış sonrası hizmete kadar geçen tüm süreci dijital olarak izleyebiliyor, geri bildirimleri anlık olarak analiz edebiliyor ve bu verilerle pazarlama stratejilerimizi dinamik olarak güncelleyebiliyoruz. Bu da bize daha hızlı aksiyon alma ve müşteri memnuniyetini üst seviyeye çıkarma imkânı sunuyor.

MÜŞTERİYİ ANLAMAK!

Unutulmamalı ki müşteriyi anlayan, onun ihtiyacına çözüm bulan ve güven veren markalar sadece bir kez değil, defalarca tercih edilir. Satış geçici bir sonuç olabilir ama iyi bir pazarlama sürdürülebilir başarıyı getirir. Bu yüzden artık “Nasıl daha çok satarız?” değil, “Müşterimizi nasıl daha iyi anlarız?” sorusu yolumuzu belirlemeli.

Çünkü gerçek kazanç, sadece satmakla değil; güven kazanmakla, ilişki kurmakla ve bu ilişkiyi sürdürülebilmekle mümkündür.





MÜŞTERİ İLİŞKİLERİNİN TEMELİNDE GÜVEN VAR

Güven, müşteri ilişkilerinin temelini oluşturuyor. Çünkü güven, marka itibarını ve müşteri sadakatini de beraberinde getiriyor

Fuzul olarak, bireyleri düzenli tasarruf yapmaya teşvik ediyor, onlara uzun vadede tasarruf alışkanlığı kazandırıyoruz. Aynı zamanda, yastık altı birikimlerin ekonomiye kazandırılmasına katkı sunarak Türkiye'nin ekonomik büyümesini de destekliyoruz. Amacımız, sadece finansal çözümler sunmakla değil aynı zamanda erişilebilir bir finansal gelecek inşa etmek...

Fuzul'e Olan İlgisi Yüksek

Fuzul'ün 30 yılı aşkın bir süredir tasarruf finansman sektöründe faaliyet gösteren Türkiye'nin köklü şirketlerinden biri olması nedeniyle şirketimize ilginin yüksek olduğunu söyleyebilirim. Özellikle güvenilir marka algısını, Fuzul'ün tercih edilirliğinde önemli bir alan kaplıyor. Diğer yandan her sektörde olduğu gibi tasarruf finansmanında da müşteri memnuniyeti oldukça mühim. Öyle ki bir işletmenin

başarısını belirleyen en önemli unsurlar arasında yer alan müşteri memnuniyeti, iş stratejilerinin merkezinde bulundurulması gereken bir konumda... Müşteriyi sürekli bilgilendirmek, onların ihtiyaçlarını önceden tahmin etmek ve proaktif çözümler sunmak memnuniyeti artırıyor. Biz de Isparta Şube olarak daima müşterilerimizin yanında olmaya özen gösteriyoruz. Çünkü müşterilerimizin hayallerindeki eve ya da araca ulaşmalarını sağlamak için; doğru ödeme planları, güvenilir finansal danışmanlık ve faizsiz finansman gibi kapsamlı çözümler sunuyoruz. Amacımız yalnızca bir satış gerçekleştirmek değil; her müşterimizin finansal güvenliğini gözeterek, onlara sürdürülebilir ve sorunsuz bir satın alma deneyimi yaşatmak.

Birkaç kez vurguladığım üzere "güven", müşteri ilişkilerinin temelini oluşturuyor. Çünkü güven, marka itibarını ve müşteri sadakatini de beraberinde getiriyor.

Ekip Ruhu, Verimliliği Doğrudan Etkiliyor

Ekip ruhuna da olmazsa olmazlarımız arasında yer veriyoruz. Ekip ruhu, bir grup içindeki üyelerin ortak hedefler doğrultusunda uyum içinde çalışmasının yanı sıra birbirlerine duydukları güven ve bağlılıkla şekillenen bir dinamizi ifade ediyor. Üstelik bu ruh, verimliliği de doğrudan etkiliyor. Güçlü bir ekip ruhu, çalışanların motivasyonunun artmasında ve çözüm üretmesinde aktif rol oynuyor. Diğer yandan güçlü yönetim anlayışı, sağlıklı çalışma ortamı, gelişim olanakları ve adil ödüllendirme sistemleri çalışanların işine bağlılığını ve motivasyonunu genel olarak yükseltiyor.



Isparta
Şube
Müdürü
Ömer Akdoğan

%0 PEŞİNATLA

İLK KEZ SATIŞTA, KAZANÇLI YATIRIM BURADA!

**%0
PEŞİNAT**

**60 AY
VADE**

**KAZANÇLI YATIRIM
KAMPANYASI**

HEMEN BAŞVUR

EMLAK KONUT
GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

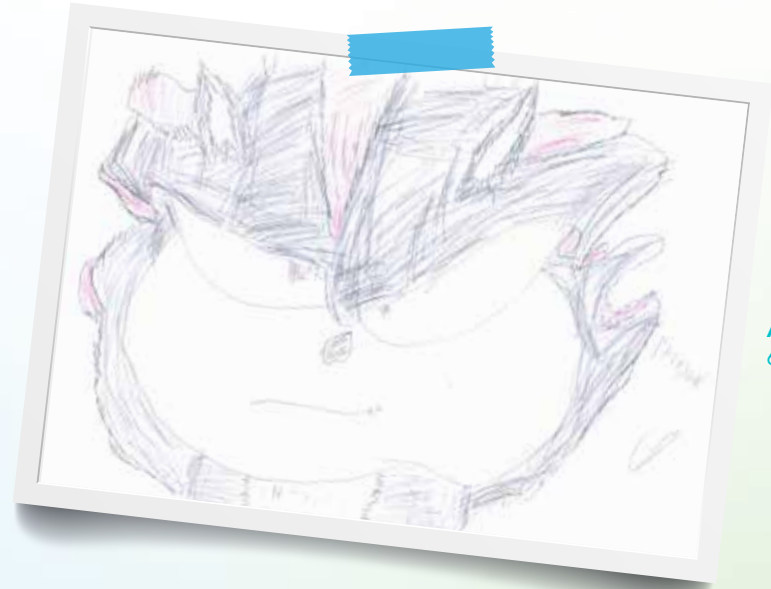
**BAŞAKŞEHİR
HURASYA
KONUTLARI
CADDE**
444 0 156

fuzul GYO

23 NİSAN



FUZUL'ÜN ÇOCUKLARI HAYALLERİNİ RESMETTİ!



ABDÜLHAMİT ŞAKİR AKBAL
6 YAŞINDA

CEMAL SAATÇIOĞLU
9 YAŞINDA



Kumsalda bir doğum günü hayalim var.

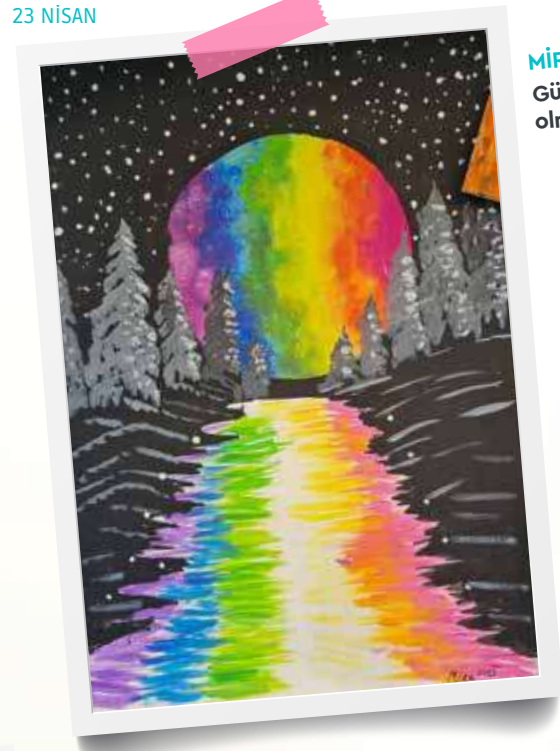


DEFNE ELA YILDIRIM
5 YAŞINDA
Hayalim doktor olmak.



FATMA AMİNE FİDAN
6 YAŞINDA





MİRA SEVİNÇ 11 YAŞINDA
Güneşin batışının rengarenk olmasını hayal ediyorum.

ELİF DURU ÖZCAN 6 YAŞINDA



Doktor olmayı hayal ediyorum.



ÖYKÜ MİRAY PIŞKIN 9 YAŞINDA



YİĞİT ALİ SÖNMEZ 7 YAŞINDA

Hayalim:
Galatasaray'ın
şampiyon
olması...



ENİS BAKİ YILDIRIM 11 YAŞINDA

En büyük hayalim: Türk Silahlı Kuvvetlerinde keskin nişancı olup ülkemizin bayrağını dalgalandırmak.

NİSA ÇAKIROĞLU 9 YAŞINDA



Hayalim ressam olmak!



SALİM ÖMER AYHAN 6 YAŞINDA



ZEYNEP NİSA ÇELİK 6 YAŞINDA

Size gezegenleri çizdim, çünkü benim hayalim gezegenleri keşfetmek.



İŞLETMELERDE EĞİTİM VE GELİŞİM: SADAKAT VE BAŞARININ ANAHTARI

İşletmelerde eğitim ve gelişim programlarına verilen önem, çalışanların kuruma olan sadakatini artırır ve kurumsal sürdürülebilirliği destekleyerek şirketlerin uzun vadeli başarısını garanti altına alır

"Yarına dünden hazırız" mottosunu aklımıza getirerek başlayalım. İş dünyasının gelişimi, tarihsel olarak çok geniş bir sürece sahiptir ve birçok farklı aşamadan geçmiştir. Bu gelişimi genellikle ekonomik, teknolojik, kültürel ve toplumsal faktörlerin etkileşimiyle açıklarız. İş dünyasının evrimini anlamak için tarihsel süreci kısaca hatırlamak faydalı olacaktır.

İlk dönem, insanların tarım toplumlarında geçimlerini sağladıkları dönemdir. Bu dönemde insanlar, üretim ve ticaret için yerel seviyede çalışıyorlardı. İkinci dönem ise Sanayi Devrimi ile başladı. 18. yüzyılın sonlarında İngiltere'de başlayan bu devrim; makineleşme, fabrikalaşma ve seri üretimle birlikte iş dünyasında büyük bir dönüşüm yaşanmasına yol açtı. Fabrikalarda iş gücü arttı, yeni iş alanları ve sektörler ortaya çıktı, üretim hacmi büyük ölçüde arttı ve iş gücünün organizasyonu değişerek çalışanlarda kategorizasyon sistemi oluştu. Sanayi Devrimi'nden sonra, 20. yüzyılın ortalarına kadar iş dünyasında yeni iş modelleri gelişti. Bu dönemde daha önce belirli bir bölgeye sınırlı olan ticaret, küreselleşme ile dünya çapında yayılmaya başladı. Uluslararası ticaret arttı ve şirketler küresel pazarlara açıldı. Büyük şirketler ve markalar ortaya çıkmaya başladı. 1980'lerin sonları ve 1990'ların başlarında bilgisayar tekno-

**"Eğitim ve gelişim, sadece bireysel değil, şirketin de başarısını doğrudan etkileyen bir faktördür."
- Güler Sabancı**



Yönetim ve Eğitim Danışmanı
Mehmet Karaca



lojileri ve internetin yaygınlaşması ile birlikte iş dünyası bir başka önemli dönüşüm sürecine girdi. Bu, dijitalleşme olarak adlandırılan dönemin başlangıcıydı. Bilgisayar ve internet iş dünyasının her alanına dâhil olarak bir devrim meydana getirdi, e-ticaret kavramı ile geleneksel ticaret ikinci planda kalmaya başladı. Hizmet sektörü daha da büyüdü; özellikle yazılım, finans, sağlık ve eğitim gibi alanlarda yeni iş modelleri gelişti. Son yıllarda iş dünyasında start-up kültürü, dijital dönüşüm, sürdürülebilirlik gibi kavramlar ön plana çıktı. Teknolojinin ilerlemesiyle birlikte daha fazla insan evden çalışabilir hâle geldi ve geleneksel iş anlayışları değişti.

Şirketlerin Uzun Vadeli Başarısını Belirleyen Faktör: Sadakat

İş dünyası, toplumların gelişimiyle paralel olarak sürekli bir değişim ve dönüşüm içerisinde. Bütün bu gelişmeler, iş yapma ve birlikte çalışma kültürlerinin oluşmasını, insan kaynağının doğru yönetilmesini,

verimli sonuçlar elde edilmesini gerektiren sürekli eğitim ve gelişim programlarına ihtiyaç duyulduğunu ortaya koymuştur. Şirketler, insan kaynağını doğru yöneterek başarılarına ortak edebilmek ve büyüyen sektörlerde iş gücünün devamlılığını sağlayabilmek adına çalışan bağlılığının artırılması için çeşitli girişimlerde bulunmaya ihtiyaç duymuştur. Bir şirketin insan kaynağını kaybetmesi veya buna duyduğu ihtiyacın farkına varamaması şirketlerin devamlılığı adına büyük tehdit oluşturur.

İşte bu yüzden, şirketlerin uzun vadeli başarısını belirleyen en önemli faktörlerden biri sadakattir. Ekip üyelerinin şirketlerine olan bağlılığı, verimliliklerini ve iş tatminlerini doğrudan etkiler. Uluslararası bir danışmanlık şirketi olan Gallup'un yaptığı araştırmalar, yüksek bağlılık seviyesine sahip çalışanların üretkenliğinin arttığını, müşteri memnuniyetinin yükseldiğini ve şirket kârlılığının iyileştiğini ortaya koymaktadır. Ancak bağlılığı artırmak yalnızca maaş artışları veya yan haklarla sağlana-

**"Bir işletme, eğitimsiz insanlarla başarılı olamaz. Her zaman en iyi yetenekleri işe almalı ve onları eğitmelisiniz"
- Bill Gates**

maz. Uzun vadeli ve sürdürülebilir bir istikrar sağlamanın en etkili yollarından biri, eğitim ve gelişim programlarının stratejik bir şekilde uygulanmasıdır. Bu programlar, çalışanların şirketle olan duygusal bağını kuvvetlendirirken aynı zamanda onların kendilerini geliştirme fırsatı bulmalarını sağlar. Kariyer gelişimi, kişisel beceri kazanımı ve iş tatmini açısından büyük önem taşıyan bu programlar, sadakati artırarak işe alım ve tutundurma oranlarını yükseltir. Harvard Business Review'un yaptığı bir çalışmaya göre, gelişim fırsatları sunan şirketlerin çalışan devir oranları belirgin şekilde düşmektedir.

Dünya Devleri, Yüksek Potansiyelli Çalışanlarını Kaybetmiyor

Eğitim ve gelişim programlarının çalışan bağlılığı üzerindeki etkisi, farklı açılardan ele alınabilir. Öncelikle kariyer gelişimi ve ilerleme fırsatları, şirket içinde uzun vadeli bir gelecek görmesini sağlar. Örneğin, dünya devleri diye tanımladığımız şirketler, sürekli eğitim ve beceri geliştirme fırsatları sunarak takım üyelerinin bağlılığını artırmakta ve yüksek potansiyelli çalışanlarını kaybetmemektedir. Ayrıca iş yerindeki bireylerin kişisel gelişimlerine yapılan yatırımlar, onların özgüvenlerini artırarak şirkete olan aidiyet duygularını güçlendirir.

Stres yönetimi, problem çözme becerileri ve etkili iletişim gibi konulara odaklanan eğitimler, iş yaşamındaki başarıları artırırken şirket içindeki uyumu da destekler. Ayrıca, eğitim programları iş tatmini ve motivasyonu artırarak çalışanların işlerini daha anlamlı bulmalarına yardımcı olur. Tekrarlayan ve monoton işlerden sıkılanlar için yeni beceriler öğrenmek ve gelişim fırsatlarına sahip olmak işlerine daha fazla bağlı kalmalarını sağlar. LinkedIn'in yaptığı bir araştırmaya göre, çalışanların yüzde 94'ü şirketleri kendilerine gelişim fırsatları sunduğunda o şirkette daha uzun süre çalışmaya istekli olduklarını belirtmiştir. Bunun yanı sıra eğitim programları şirket kültürünü güçlendirerek işletme çalışanlarının kurum değerlerini benimsemelerine yardımcı olur. Şirketler, sürdürülebilirlik eğitimleri sunarak, çevresel ve sosyal sorumluluk bilinci artırmalı ve onların şirket stratejilerine doğrudan katkıda bulunmalarını sağlamalıdır.

Eğitim ve Gelişim Programları, Şirketlerin Sürdürülebilirlik Stratejileri Açısından Önemli

Eğitim ve gelişim programlarının yalnızca çalışan bağlılığı açısından değil, aynı zamanda şirketlerin sürdürülebilirlik stratejileri açısından da kritik bir rol oynadığı görülmektedir. Sürdürülebilirlik kav-



>> "Başarı, sürekli olarak öğrenmeye ve gelişmeye bağlıdır. Bu, sadece bir iş anlayışı değil, bir yaşam tarzıdır."
- Hüsnü Özyeğin



ramı yalnızca çevresel faktörlerle sınırlı değildir; aynı zamanda insan kaynaklarının sürekliliği ve kurumsal gelişimin sağlanması açısından da büyük önem taşır. Eğitim ve gelişim programları, sürdürülebilirliği üç temel noktada destekler. İlk olarak, insan kaynaklarının sürdürülebilirliği sağlanarak şirketler gelecekteki liderlerini iç kaynaklardan yetiştirme imkânına sahip olur. Global vizyona sahip şirketler, liderlik gelişim programları ile kendi yöneticilerini şirket içinden yetiştirerek hem çalışan bağlılığını artırmakta hem de kurumsal sürekliliği sağlamaktadır.

Bağlı çalışanlar:

- İşlerine tutku ile yaklaşır,
- Yaratıcılığı ve inovasyonu teşvik eder,
- Şirketin değerlerini benimseyerek uzun vadeli başarıya katkıda bulunur.

Çalışanların Gelişimi, İş Verimliliğini Artırır, İnovasyonu Destekler

İkinci olarak iş süreçlerinin sürekliliği açısından çalışanların gelişimi, iş verimliliğini artırarak inovasyonu destekler. Dijital dönüşüm süreçlerinde eğitim almış çalışanlar, teknolojik gelişmelere daha hızlı adapte olabilir ve iş sürekliliğini garanti altına alabilir. Dünyanın en önemli danışmanlık şirketlerinden biri olan McKinsey'in yaptığı bir araştırmaya göre, çalışanlarına düzenli olarak eğitim sağlayan şirketler, inovasyon ve dijital dönüşüm süreçlerinde rakiplerine göre daha hızlı ilerleme kaydetmektedir. Üçüncü ve son olarak kurumsal sosyal sorumluluk ve çevresel sürdürülebilirlik açısından bakıldığında, çalışanların etik iş yapma anlayışını benimsemeleri ve çevre dostu uygulamalara katkıda bulunmaları için eğitim almaları kritik bir rol oynar.

Başarılı bir eğitim ve gelişim süreci oluşturmak isteniyorsa, şu başlıklara mutlaka dikkat edilmeli ve önem verilmelidir:

■ **Çalışanların Geri Bildirimlerini Alın:** Eğitim programlarını belirlerken, çalışanların ihtiyaçlarını ve beklentilerini göz önünde bulundurun.

■ **Teknolojiden Yararlanın:** Online eğitim platformları, çalışanlara esnek ve erişilebilir öğrenme fırsatları sunar.

■ **Mentorluk ve Koçluk Programları Uygulayın:** Çalışanların, şirket içinde deneyimli liderlerden öğrenmesini sağlayarak bağlılığı artırabilirsiniz.

■ **Sürdürülebilirlik Odaklı Eğitimler Sunun:** Çevresel, sosyal ve etik konulara odaklanan eğitimlerle, çalışanların bilinç düzeyini artırabilirsiniz.

Sonuç olarak, şirketlerin uzun vadeli başarısını garanti altına almak için eğitim ve gelişim programlarının sürdürülebilir bir strateji ile uygulanması gerekmektedir. Şirketler, çalışanlarının geri bildirimlerini dikkate alarak onların ihtiyaçlarına uygun eğitim programları geliştirmeli ve teknolojiden yararlanarak esnek öğrenme fırsatları sunmalıdır. Özellikle online eğitim platformları çalışanlara, istedikleri zaman kendilerini geliştirme şansı tanıyarak eğitimlerin etkinliğini artırabilir. Bunun yanında mentorluk ve koçluk programlarının yaygınlaştırılması, çalışanların deneyimli liderlerden doğrudan öğrenmelerini sağlayarak iş yerindeki bağlılıklarını güçlendirebilir. Ayrıca sürdürülebilirlik odaklı eğitimlerin şirket stratejilerine entegre edilmesi, sosyal ve çevresel sorumluluk bilincini artırarak kurumsal sürdürülebilirliği destekleyebilir. Bu programlar, onların hem bireysel gelişimlerini hem de şirketleriyle olan bağlarını güçlendiren en etkili stratejilerden biridir. Şirketlerin bu alana yatırım yapması, yalnızca kısa vadeli performans artışları sağlamakla kalmaz, aynı zamanda kurumsal kültürün güçlenmesine, inovasyon süreçlerinin hızlanmasına ve çalışanların uzun vadeli bağlılığının sağlanmasına önemli katkılarda bulunur. Dolayısıyla, şirketlerin rekabet avantajı sağlamak ve sürdürülebilir bir büyüme yakalamak için bu alanı önceliklendirmesi kritik bir gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır.

İşletmelerde eğitim ve gelişim programlarına verilen önem, çalışanların kuruma olan sadakatini artırır ve kurumsal sürdürülebilirliği destekleyerek şirketlerin uzun vadeli başarısını garanti altına alır.

DOĞA SİGORTA'NIN STRATEJİK ÖNCELİĞİ: İNOVASYON VE DÖNÜŞÜM ODAKLI ŞİRKET KÜLTÜRÜ

İnovasyon, eğitim ve çevre dostu çözümlerle sigorta dünyasında farkını ortaya koyan eden Doğa Sigorta'yı, Genel Müdür Coşkun Gölpınar'dan dinledik

Röportaj: **Merve Ay**

Dijitalleşmeye ve acente gelişimine verdiği önemin meyvelerini toplayan Doğa Sigorta, 2024 yılında sektördeki yerini daha da güçlendirdi. Şirketin başarısının arkasında hangi stratejilerin yattığını Doğa Sigorta Genel Müdürü Coşkun Gölpınar ile konuştuk. Gölpınar, "İnovasyon ve dönüşümün sürekli bir süreç olduğuna inanıyor ve şirketimizin bu değişime uyum sağlayabilmesi için sürekli çaba göstermemiz gerektiğini ön planda tutuyoruz. Bu bağlamda, inovasyonu ve dönüşümü teşvik eden bir şirket kültürü oluşturmak, stratejik önceliklerimiz arasında yer alıyor." dedi.

2024 yılı Doğa Sigorta için önemli bir yıl oldu ve şirketiniz birçok alanda büyük başarılarla imza attı. Bu başarıda en büyük paya sahip olan faktörler nelerdir?

Henüz 10 yılını doldurmuş bir şirket olarak güçlü bir kurumsal yapı inşa ettik. Dijitalleşmeye verdiğimiz önem ve 2 binin üzerinde acentemiz ile her an sıcak iletişimde olduğumuz 8 bölge müdürlüğümüzün desteğiyle bu başarıları elde ettik. Acentelerimizin gelişimine sunduğumuz katkılar,

onlarla birlikte büyümemizi sağlayan imkânlar ve eğitimlerle birleşerek, başarılı ve verimli iş süreçlerinin oluşmasına zemin hazırlıyor. Kurum çalışanlarımız, icra kurulumuz ve yönetim kurulu başkanımızla sürekli ve etkili bir iletişim hâlindeyiz. Bu sayede hızlı kararlar alabiliyor ve şeffaf bir çalışma ortamı sürdürülebiliyoruz

Acentelerin başarısını artırmak adına hayata geçirdiğiniz Acente Gelişim Akademisi sektörde bir ilk olarak dikkat çekiyor. Bu akademinin sektöre katkılarını ve acentelerin gelişimine nasıl bir etki sağladığını düşünüyorsunuz?

Bu eğitimlerin acentelerimizin mesleki gelişimine büyük katkı sağladığına yürekten inanıyor, iş ortaklarımızın profesyonel gelişimleri ve mesleki yetkinliklerine destek verdiğimiz için de gurur duyuyoruz. Doğa Sigorta olarak her zaman acentelerimizle birlikte büyümeye, birlikte gelişmeye odaklıyız. Acentelerimizle birlikte başarmak, kazançlı işlere ortak olmak ve verimliliklerini artırmak için gereken desteği sunuyor; gelişimlerini yakından takip etmek adına tüm imkânlarımızı kullanıyoruz. Günün koşulları ve değişen piyasa ekonomisi ile iş yapış biçimlerinde oluşan değişimleri acentelerimize her daim aktarmaya çalışıyoruz.

Teknolojinin gelişimi ve dijital dünyanın hızla büyümesiyle sigorta sektörünün bu alanda rol alması gerektiği inancıyla, adaptasyon sürecinin sadece şirketlerimiz için değil, aynı zamanda acentelerimiz için de önemli bir gereklilik olduğunu düşünüyoruz. Bu doğrultuda, grup bünyemizdeki İstanbul Topkapı Üniversitesi'nin desteğiyle geçen yıl verimli bir eğitim programı oluşturduk ve üçüncü mezunlarımızı verdik. Mezun acentelerimizin eğitimlerden kazandıkları bilgileri iş yapış biçimlerine entegre etmeleri, sektöre doğrudan fayda sağlıyor ve acentelerimiz de bu süreçten memnuniyetlerini sıkça dile getiriyorlar. Güncel ve doğru bilginin daha fazla acenteye ulaşması, sektöre olan katkıyı artırıyor. Bu anlamda, sektör için önemli bir proje gerçekleştirdiğimizi söyleyebilirim.

Sigorta sektöründe dijitalleşmenin hızla arttığı bu dönemde, Doğa Sigorta olarak dijital projelere nasıl yaklaşım sergiliyorsunuz? Özellikle Sigortalı Sadakat Programı ve Acente Mobil Uygulaması gibi yenilikçi projelerin etkilerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yeni dönemde teknolojinin hızına ayak uydurabilmek için sürekli olarak sektördeki teknolojik gelişmeleri takip ediyor ve bu gelişmeleri işimize entegre etmek için esnek bir yapı inşa ediyoruz. Şirket içinde sürekli bir inovasyon ve dönüşüm kültürü oluşturuyoruz. Değişime ve yeni fikirlere açık bir ortam hazırlıyoruz. Ayrıca, inovasyonla ilgili eğitim programları ve etkinlikler düzenliyoruz.

İnovasyon ve dönüşümün sürekli bir süreç olduğuna inanıyor ve şirketimizin bu değişime uyum sağlayabilmesi için sürekli çaba göstermemiz gerektiğini ön planda tutuyoruz. Bu bağlamda, inovas-

yonu ve dönüşümü teşvik eden bir şirket kültürü oluşturmak, stratejik önceliklerimiz arasında yer alıyor.

Otomasyon, yapay zekâ, veri analitiği sayesinde tekrarlayan görevleri ve iş süreçlerini otomatikleştiriyoruz. Bu sayede, iş gücümüzü daha stratejik görevlere odaklayabiliyoruz ve iş süreçlerimizde hata oranını azaltıyoruz. Müşteri tercihlerini anlayarak, kişiselleştirilmiş hizmetler sunabiliyoruz. Mobil uygulamalar, dijital platformlar ve çevrim içi self-servis araçları gibi teknolojileri kullanarak müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitesini yükseltiyoruz. Ayrıca, müşteri deneyimini iyileştirmek ve pazarlama stratejilerimizi güçlendirmek için de dijital araçlardan yararlanıyoruz. Hem sigortalılarımız hem de acentelerimize kullanım kolaylığı sağlayan mobil uygulamalarımız var ve portallarımızda sürekli geliştirmeler yapıyoruz.

Sigortalılarımızın ilk yenileme ile dâhil olduğu bir Sigortalı Sadakat Programı'nı yakın zamanda hayata geçirdik. Sigortalımız 100'ün üzerinde seçkin marka ile iş birliğimiz

dâhilinde web sitemiz üzerinden son derece pratik biçimde birçok özel avantaj ve indirimlere sahip oluyor.

Sigortalılarımız ve acentelerimizin hayatlarına kattığımız kolaylık, destek ve onlara verdiğimiz değerin bir ifadesi olarak bu tür uygulama ve programlar büyük ilgi görüyor. Bu, onların bize sadakatle yaklaşmalarına artı bir gereke oluşturuyor. Poliçelerimiz dâhilinde sunduğumuz kaliteli hizmetin yanı sıra sağladığımız bu tür imkânlar ve jestler, markamızı vazgeçilmez kılmaktadır.

Prim üretiminde hangi branşlarda öne çıkıyorsunuz, ilgili branşlarla ilgili hem sektörel bir değerlendirme yapıp hem de Doğa Sigorta'nın fark oluşturan noktalarına değinir misiniz?

Hedeflerimizi, sürdürülebilir kârlılık



FUZUL ÇALIŞANLARININ TSS'Sİ DOĞA SİGORTA'DAN

>> Akva Sigorta ile olan iş birliğimiz bizim için çok değerli. İki kurumun bir arada güçlü bir sinerji yakalayacağına inanıyoruz. İş birliğimizin uzun yıllar, farklı proje ve yatırımlarla güçlenerek başarıyla devam etmesini hedefliyoruz. Ayrıca, Fuzul çalışanlarının eş ve çocukları için uygun primli Tamamlayıcı Sağlık Sigortası poliçeleri oluşturduk. Bu sayede tüm kurum ailesinin uygun koşullarla güvende olmasına katkı sağlamak istiyoruz. Diğer ürünlerimizle de kurumun tüm çalışanlarına en iyi hizmeti sunmaya hazırız.

üzerine konumlandırıyoruz. Bu doğrultuda, 2025 yılını kârlı branşlarda güçlü bir büyüme elde ederek, diğer branşlarda da pazar payımızı koruyarak tamamlamayı hedefliyoruz.

Ana hedeflerimizden biri sürdürülebilir şekilde tüm branşlarımızda varlığımızı göstermek. Ancak kârlılık faktörü de bizim önemli bir motivasyonumuz olduğu için bazı branşlarda daha yüksek büyüme oranları gerçekleştirmekteyiz. Daha yüksek büyümeler elde etmek istediğimiz ve bunu başardığımız branşlar ise yangın, sağlık, nakliyat ve tarım.

2025 yılı için belirlediğiniz hedefler arasında, acente ağı ve ürün yelpazesi genişletme gibi önemli planlar yer alıyor. Bu stratejilerin hayata geçmesiyle ilgili öngörülerinizi ve sektörün geleceği hakkındaki düşüncelerinizi paylaşır mısınız?

2024 yılında önemli büyümeler elde ettiğimiz yangın, sağlık, nakliyat ve tarım branşlarında gelişimimizi sürdürerek, bu alanlara ek olarak sürdürülebilir büyüme ve kârlılığın sağlanacağı oto-dışı diğer branşları da portföyümüze dâhil etmeyi hedefliyoruz.

Sıklıkla vurguladığımız gibi stratejilerimizi kısa süreli değil, uzun vadeli yapmayı doğru buluyoruz. Ancak değişen ekonomik ve sektörel gelişmelere bağlı olarak gerekli güncel ayarlamaları da hemen yapıyoruz. Bu doğrultuda 2025 yılında da kârlı branşlarda daha yüksek büyüyerek ve diğer branşlarda da pazar payımızı koruyarak tamamlama amacındayız.

Diğer yandan sigorta ve reasürans piyasalarında hem ulusal hem de uluslararası gelişmeleri takip ederek yeni projeler geliştirmeye ve satış kanallarımıza alternatif çözümler/ürünler bulmaya özen gösteriyoruz.

Teknolojinin rolü, tüm iş kollarında olduğu gibi sigortacılıkta da giderek artıyor. Biz de bu doğrultuda gerçekleştirdiğimiz teknolojik yatırımlar ve gelişmelerle, müşterilerimize hızlı ve doğru hizmet sunmayı hedefliyoruz.

Ana stratejimiz, oto sigortalarında sektöre paralel veya biraz üzerinde, oto-dışı sigortalarda ise daha yüksek bir büyüme sağlamak. Ancak, hiçbir zaman plansız ve sürdürülebilir olmaktan uzak fiyat rekabetlerine girmemek. 2025 yılı ve sonrasındaki yıllarda da aynı hedefler doğrultusunda çaba göstereceğimizi be-

Doğa Sigorta olarak, elektrikli araç onarım hizmeti veren yaygın anlaşmalı yetkili servis ağımla tüm Türkiye'de sigortalılarımıza hizmet sunuyoruz

lirtmek isterim.

2025'te de, önceki yıllarda olduğu gibi, şirketimizin tüm dağıtım kanallarıyla hızlı, basit, açık ve çözüm odaklı bir yaklaşım benimseyerek ilerleyeceğiz. Şirket bünyemizdeki yavaşlatıcı engelleri ortadan kaldırarak, dağıtım kanallarımız ve sigortalılarımızdan daha hızlı dönüşler almak için çaba göstereceğiz. Şirketimiz ne kadar büyürse büyüsün, her zaman ilk günkü ruhumuzu ve çevikliğimizi korumak en büyük amacımız olacaktır.

Sektörel konular üzerinden devam edebiliriz. Elektrikli araçlara yönelik sigorta hizmetleriyle ilgili neler söyleyeceksiniz? Bu alandaki sigorta hizmetlerine ilginin nasıl olduğunu düşünüyorsunuz, sizin elektrikli araç yaklaşımınızı da dinlemek isteriz. Ayrıca klasik kasko korumalarının elektrikli araçlar için yeterli olduğunu düşünüyor musunuz?

Ocak 2025'te elektrikli araç satışları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 71 artarak 6 bin 071 adede ulaştı. Yerli otomobil Togg T10X, bin 570 adetlik satış rakamıyla zirvedeki yerini korurken, Çinli üretici BYD'nin kompakt SUV modeli Atto 3, 494 adetlik satışla ikinci sıraya yükseldi. Özellikle BYD gibi yeni oyuncuların yükselişi, Türkiye'de elektrikli araç pazarındaki rekabeti artırırken, 2025'in elektrikli mobilite açısından hızlı bir büyüme yılı olacağını sinyallerini veriyor.

Doğa Sigorta olarak, gelişen bu pazarı yakından takip ediyor ve ihtiyaca yönelik sigorta ürünleriyle sektörde ilk kez imza atıyoruz. Daha yeşil bir gelecek için çevreye duyarlı araç sahiplerinin yanında olduğumuzu gösteren özel bir ürün geliştirdik. Elektrikli ve hibrit araç sahiplerinin karşılaşabileceği riskleri "Doğa'l Kasko" ile teminat altına alıyoruz. Ayrıca, Türkiye'nin küresel teknoloji markası Togg ile imzalanan özel iş

birliği doğrultusunda, Togg'un elektrikli akıllı cihazları Doğa Sigorta güvencesiyle kullanıcılarla buluşuyor. Togg ile gerçekleştirdiğimiz iş ortaklığı sayesinde, Togg kullanıcılarına karşılaşılabilecekleri tüm risklere karşı tam koruma sağlıyoruz.

Elektrikli araç piyasasının en büyük ihtiyaçlarından biri olan duvar tipi şarj ünitelerine özel geliştirdiğimiz ürünle de sektörde ilk kez imza atıyoruz. Elektrikli ve hibrit araçlar, bileşenleri ve çalışma prensipleri itibarıyla içten yanmalı motorlara sahip araçlardan oldukça farklıdır. Bu farklar, yüksek voltaj gibi özelliklerden kaynaklanmakta olup, araçların bakım ve onarım süreçlerinde yüksek güvenlik önlemlerinin alınmasını gerektirir. Bu işlemler, ancak gerekli eğitimlerden geçmiş uzman kişilerce ve uygun teknik ekipmanlar kullanılarak yapılabilir. Özellikle bazı kazalarda, aracın sistemlerini bağlayan yüksek gerilim (HV) kabloları hasar alabilir ve bu durumda, uygun koruyucu ekipman ve tedbirler olmadan araca müdahale etmek ciddi zararlar verebilir.

Elektrikli veya hibrit bir araçta, kaporta onarımına ya da boya işlemine başlanmadan önce mutlaka ilgili markanın yüksek gerilim kesme, emniyete alma ve onarım prosedürlerine uyulması gerekir. Doğa Sigorta olarak, elektrikli araç onarım hizmeti veren yaygın anlaşmalı yetkili servis ağımla tüm Türkiye'de sigortalılarımıza hizmet sunuyoruz. Türkiye elektrikli araç piyasasına yeni giren firmaları da yakından takip ederek, servis ağımla sürekli olarak geliştiriyoruz.

Elektrikli araçlar, geleneksel otomobillerden farklı bir güç aktarımına sahip olduğundan, özellikle aracın çekilmesi durumunda elektrikli motorlarının zarar görmemesi için ekstra dikkat edilmesi gerekmektedir. Doğa Sigorta olarak elektrikli araçlara verdiğimiz uygun ekipman ve uzman personel ile özel asistans hizmetleri sunuyoruz.

2025 yılını kârlı branşlarda güçlü bir büyüme elde ederek, diğer branşlarda da pazar payımızı koruyarak tamamlamayı amaçlıyoruz

Akua ZOR GÜN Dostunuz



KONUT SİGORTALARI

- Dask
- Konut Sigortası



ARAÇ SİGORTALARI

- Trafik Sigortası
- Kasko Poliçesi
- Yeşil Kart Sigortası



HAYAT-FERDİ KAZA VE SORUMLULUK SİGORTALARI



FINANSAL SİGORTALAR



NAKLİYAT SİGORTALARI



BES



SAĞLIK SİGORTALARI

- Seyahat Sağlık Sigortası
- Tamamlayıcı Sağlık Sigortası
- Yabancı Sağlık Poliçesi
- Özel Sağlık Sigortası



TİCARİ VE KURUMSAL SİGORTALAR

- İnşaat ve Montaj Sigortaları
- İşyeri Sigortaları
- Mühendislik Sigortaları

BİR TEBLİĞ ARACI OLARAK SİNEMA

Bir sahnenin, diyalogun veya bakışın, bir insanın hayatını değiştirebileceğine inanıyorum. İşte tam da bu yüzden sinemayı bir tebliğ aracı olarak görüyorum: Çünkü hakikati anlatmanın en güçlü yollarından biri, onu hissettirebilmektir

Sinema, benim için sadece bir eğlence aracı değil, aynı zamanda bir hakikat taşıyıcısıdır. Görüntü ve sesin birleştiği bu sanat, insanın zihnine ve ruhuna doğrudan dokunabilen nadir araçlardan biridir. Sinemanın gücü, bazen bir sahne veya replikle insanlara saatlerce süren bir konuşmadan daha derin ve etkili bir mesaj verebilmesindedir. İşte bu yüzden sinemayı bir tebliğ aracı olarak görüyorum.

Filmlerin İnsanlar Üzerindeki Etkisi Sanıldığından Çok Daha Derin

Sinema sevgim, çocukken babamın eve getirdiği DVD oynatıcı ile başladı. Aldığı Bruce Lee filmlerini kardeşimle defalarca döndürüp döndürüp izler dururduk. Aynı zamanda televizyonda izlediğimiz Cüneyt Arkın filmleriyle Kara Murat olup, James Bond filmleriyle Ajan 007'ye dönüşürdük. Çocukken bu filmleri izlemek sadece bir eğlence gibi geliyordu, ama şimdi geriye dönüp

baktığımda, filmlerin insan zihninde nasıl bir etki bıraktığını daha iyi anlıyorum.

Özellikle Amerikan filmlerine o kadar çok maruz kalmıştık ki Amerikan kültürünü yakından tanımaya başlamış ve ister istemez bir sempati duymuştuk. Onların kahramanlarıyla büyüdük, onların dünyasına alıştık, onların bakış açısını benimsedik. Şimdi durup düşündüğümde, filmlerin insanlar üzerinde ne kadar büyük bir etkiye sahip olduğunu daha iyi görüyorum. Sinema güçlü bir silah ve Amerika hâlâ bu silahı en güçlü şekilde kullanan ülke.

Hakikati Arayan Gençler Kamera Arkasında Değil, Seyirci Koltuğuna Oturdu

Müslüman, çağın silahıyla kuşanmalı. Bugün iletişim ve algı yönetimi, büyük ölçüde sinema ve dijital medya aracılığıyla yapılıyor. Kitaplar, makaleler ve konferanslar elbette önemli ama sinemanın sağladığı etki bambaşka. Çünkü sinema, doğrudan kalbe ve zihne hitap eden bir anlatım biçimi. İranlı yönetmen Mecid Mecidi'nin dediği gibi, "Peygamber Efendimiz bu dönemde yaşasaydı, bir tebliğ aracı olarak sinemayı kullanırdı." Bu söz bana sinemanın gücünü ve Müslümanlar için ne ka-

dar önemli bir alan olduğunu hatırlatıyor.

Muhafazakâr bir ailede sinema okumanın ne kadar zor olduğunu anlatmaya gerek yoktur sanırım. Sinema, bizim çevremizde her zaman şüpheyle bakılan, gereksiz bir uğraş olarak görülen bir alandı. Halkımız boş zamanlarının çoğunu televizyon karşısında geçirse de sinemanın boş bir uğraş olduğunu savunuyordu. Ailemin desteğini almak kolay olmadı ama sonunda onları ikna etmeyi başardım. Ben ailemi sinema okumaya ikna ettim ama her genç bu kadar şanslı değildi. Bu yüzden hakikati arayan gençler kamera arkasında değil sadece seyirci koltuğuna oturdu.

Mesele, Sınırlarla Değil, O Sınırların İçinde Ne Kadar Güçlü İşler Yapabileceğinle İlgili

Üniversitede bir gün hocam bana şöyle demişti: "Onların sınırı yok, senin sınırların var. Onun için işin çok daha zor." Gerçekten de film yapımcıları ve yönetmenler, izlenmek için kendilerinden tavizler veriyor ve bu durum, uzun vadede büyük bir yıkıma yol açabiliyordu. Ancak sınırları olan bir sanatçının, baştan kaybettiğini düşünenler de vardı. Oysa mesele, sınırlarla değil, o sınırların içinde ne kadar güçlü işler yapabileceğinle ilgiliydi.

Ülkemizde her Ramazan ayında televizyonlarda gösterilen Çağrı filmi, sinemanın bir tebliğ aracı olarak nasıl kullanılabilirliğini gösteren önemli bir yapımdır. Bu tür eserler, sadece bir dönemlik etki bırakmaz; nesiller boyunca insanları hakikatle buluşturur, onlara ilham verir.

Sanat, Hakikati Aramak İçindir

Sanat, hakikati aramak içindir. Gerçek sanatçının derdi, izleyiciyi sadece eğlendirmek değil, onu düşündürmek ve ona hakikatin bir yüzünü gösterebilmektir. Sinemada da bu, böyle olmalıdır. Bazı yönetmenler doğrudan cevap vermez, sadece doğru soruyu sorar. Çünkü bazen insanın gerçeği kendi içinde keşfetmesi gerekir. İyi bir film, izleyiciyi sadece bir hikâyenin içine sürükleyen değil, ona yeni sorular sorduran filmidir. İşte bu yüzden ben de sinemayı böyle bir araç olarak görüyorum: Doğru sorular soran, insanı düşündüren ve hakikate yönlendiren bir sanat olarak.

Bunca zahmetin ardından akla şu soru geliyor: Ahmet Uluçay'ın dediği gibi, "Sinema için bunca acıya değer miydi?" Eğer mesele sadece sinema olsaydı, belki de değmezdi. Ancak bu bir hak ve batıl

mücadelesiye, mesele yalnızca acıya katlanmak değil, gerektiğinde canını ve ömrünü feda etmektir.

Bizim için en kıymetli olan neyse, ondan vazgeçmeyi göze almalıyız. Paramız mı, emeklerimiz mi, yoksa ömrümüz mü? Bu fedakârlık, sinema uğruna değil aslında; onun arkasında yatan büyük bir dava uğruna. Eğer biz bu sorumluluğu almazsak, başkaları bizim adımıza anlatmaya devam edecek. Sinema, hikâyemizi anlatabileceğimiz en güçlü araçlardan biri ve biz, bu aracı kullanmaktan çekinmemeliyiz.

Eğer bu alanda güçlü ve etkileyici işler ortaya koyabilirsek bir sahnenin, diyalogun veya bakışın, bir insanın hayatını değiştirebileceğine inanıyorum. İşte tam da bu yüzden sinemayı bir tebliğ aracı olarak görüyorum: Çünkü hakikati anlatmanın en güçlü yollarından biri, onu hissettirebilmektir.



>> İyi bir film, izleyiciyi sadece bir hikâyenin içine sürükleyen değil, ona yeni sorular sorduran filmidir

Fatih Aysöndü

STRESTEN KAÇMANIN YOLU: DOOM SPENDING

Duygusal boşluk hissi veya stresle başa çıkma mekanizması olarak, birçok insan alışveriş yapmaya yönelir. Bu durum, bireylerin kendilerini geçici olarak daha iyi hissetmesine neden olur ve harcama davranışını pekiştirir

Türkçe'ye "kıyamet harcaması" ya da "mahrumiyet harcaması" olarak çevrilen "doom spending", ekonomik belirsizlik veya kişisel stres gibi olumsuz durumlar karşısında, bireylerin kontrolsüz veya gereksiz harcama yapma eğilimlerini tanımlıyor. Kişiler, olumsuz ruh hâllerinden kaçınmak veya bu durumların etkisini hafifletmek amacıyla alışveriş yapıyor. Bu davranış, bireylerin duygusal ihtiyaçlarını karşılamak için bilinçli veya bilinçsiz bir şekilde yöneldiği alışveriş aktivitelerini temsil ediyor. İş, aile ve sosyal çevre kaynaklı stresler, kişileri bir kaçış yolu olarak alışverişe yönlendirebiliyor. Dolayısıyla duygusal farkındalık, gereksiz harcamaların azaltılmasını sağlayabilir. Bu nedenle, harcama yapmadan önce duygusal durumun değerlendirilmesi, bireyin alışverişe yönelen nedenlerin anlaşılmasına yardımcı olacaktır. Örneğin, global ekonomik kriz ile beraber bireyler, belirsizliğin tetiklediği gelecek kaygısını yaşayabilir. Bugün gereksiz alışveriş yaparak kendilerini geçici olarak iyi hissetmeye çalışan bireyler, aynı zamanda gelecekte karşılaşılabilecekleri olumsuzluklara karşı güvence altına almak amacıyla harcamalarını arttırabilirler.

Stres ve Endişe, Kıyamet Harcamasının Sebepleri Arasında Yer Alıyor

Kıyamet harcamasının nedenlerinden biri de stres ve endişedir. İş, aile ve sosyal çevre kaynaklı stresler, bireyleri bir kaçış aracı olarak alışverişe yönlendirebilir. Bu da geçici bir rahatlama sağlar. Duygusal boşluk hissi veya stresle başa çıkma mekanizması olarak, birçok insan alışveriş yapmaya yönelir. Bu durum, bireylerin kendilerini geçici olarak daha iyi hissetmesine neden olur ve harcama davranışını pekiştirir. Tıpkı duygusal yeme gibi, bu tür harcamalar da bireylerin stresle baş etme yöntemlerinden biri hâline gelebilir.



Atlas Üniversitesi Hastanesi Başhekimisi, İstanbul Atlas Üniversitesi Tıp Fakültesi Dekan Yardımcısı, Ruh Sağlığı ve Hastalıkları Anabilim Dalı Öğretim Üyesi

Prof. Dr. Hülya Ensari

Çevrim İçi Alışveriş ve Sosyal Medyanın Etkisi Büyük

Çevrim içi alışverişin kolay erişilebilir olması, anlık indirimler ve reklamlara karşı duyulan ilgi, bu sendromun yayılmasına katkı sağlayabilir. Sosyal medyanın etkisiyle kişiler, başkalarının yaşamlarıyla kendi hayatlarını kıyaslayarak duygusal tatminsizlik ya da yetersizlik hissine kapılabilirler. Bu duyguları gidermek için alışverişe yönelebilirler.

Pişmanlık ve Derin Stres Duyguları Oluşabilir

Gereksiz harcamalar zamanla birikerek kişisel bütçeleri zorlayabilir ve borçların artmasına yol açabilir. Kısa vadede rahatlama sağlasa da uzun vadede sorunun farkına varılmasıyla birlikte pişmanlık ve daha derin stres duyguları oluşabilir. Zamanla artan stres tekrar alışveriş yapma isteğini tetikleyerek kısır döngü oluşturur. Bu durum, uzun vadede finansal krizlerle sonuçlanabilir.

Sürekli kaygı ve stresle başa çıkmak için yapılan harcamalar, geçici bir rahatlama sağlasa da uzun vadede ruhsal sağlık sorunlarına yol açabilir. Bu tür harcamalar, bireylerde anksiyete ve depresyon riskini artırır, bu da ruhsal durumun daha da kötüleşmesine neden olabilir.

Aile İlişkilerini Olumsuz Etkiliyor

Aşırı harcama, aile içindeki ilişkileri olumsuz etkileyebilir. Finansal sorunlar, çiftler arasında anlaşmazlıklara ve

gerginliğe yol açabilir. Ekonomik baskılar, artan iletişim sorunlarına ve ilişkilerin zedelenmesine sebep olabilir. Harcamalar yoluyla elde edilen tatmin, kısa sürelidir ve zamanla bireyde kendine güvensizlik hissine yol açabilir. Bu durum, kişisel tatmin duygusunu azaltır ve bireylerin kendilerini değerli hissetmelerini engelleyebilir.



KIYAMET HARCAMASINI YÖNETMEK MÜMKÜN MÜ?

Bu harcama alışkanlıklarını kontrol altına alabilmek, kişinin finansal sağlığını ve duygusal dengesini koruyabilmesi açısından büyük önem taşıyor. İşte kıyamet harcamasını yönetmenin bazı yolları...

- 1. Bütçe oluşturmak:** Harcamaların duygusal içgüdülerle değil, ihtiyaç ve bütçe bazında yapıldığını fark etmek önemlidir. Gelire uygun bireysel bütçe oluşturmak ve buna sadık kalmak, gereksiz harcamaların önüne geçebilir. Harcama yapmadan önce, "Bu alışveriş gerçekten ihtiyacım var mı?" sorusunu sormak, daha bilinçli kararlar almasına yardımcı olur.
- 2. Alışveriş listesi yapmak:** Alışverişe çıkmadan önce yapılacak bir liste oluşturmak, gereksiz harcamalardan kaçınmayı sağlar. Listeye sadık kalmak, impulsif alışverişini engeller ve harcamaları kontrol altına alır.
- 3. Duygusal farkındalık:** Harcama yapmadan önce duygusal durumun değerlendirilmesi, bireylerin alışverişin altında yatan nedenleri anlamalarına yardımcı olur. Duygusal farkındalık, gereksiz harcamaların azaltılmasını sağlayabilir. İnsanlar, stresli veya kaygılı hissettiklerinde alışveriş yapma eğiliminde olabilirler; bu nedenle bu duyguları tanımak önemlidir.
- 4. Hobi edinmek:** Meditasyon, spor veya hobi edinme gibi sağlıklı stres yönetimi teknikleri, kaygıyı düşürür. Düzenli egzersiz, fiziksel ve zihinsel sağlığı olumlu etkiler. Sosyal destek de bu zorlukların üstesinden gelmek için önemlidir.
- 5. Etkili zaman yönetimi:** Zamanı doğru yönetmek, baskıyı azaltır. Planlama yapmak, yapılacak işlerin belirginleşmesine yardımcı olur ve stres seviyesini düşürür. Bu durum, alışverişe gitme ihtiyacını azaltabilir.
- 6. Kendi ihtiyaçlarını tanıma:** Bireylerin gerçekten neye ihtiyacını olduğunu bilmesi, harcama alışkanlıklarını iyileştirir. İhtiyaçları belirlemek, gereksiz harcamaları azaltarak finansal sağlığı güçlendirir.
- 7. Duygusal destek almak:** Zorlayıcı dönemlerde aile ve arkadaşlarla konuşmak, duygusal yükü hafifletebilir. Ruhsal durumunuzu farkında olup, gerektiğinde uzman desteği almak önemlidir.

>> Harcamalar yoluyla elde edilen tatmin, kısa sürelidir ve zamanla bireyde kendine güvensizlik hissine yol açabilir

İŞ DÜNYASINDA REKABET AVANTAJI ELDE ETMENİN YOLU: PATENT OKURYAZARLIĞI

Patent okuryazarlığına sahip olmak, bir buluşu korumak ve ticari olarak nasıl değerlendirebileceğinizi anlamak anlamına gelir

Teknolojinin hızla ilerlediği günümüzde, yenilikçi fikirler ve buluşlar, hayatımızın her alanını derinden etkiliyor. Bu yeniliklerin korunması ise her zamankinden daha önemli bir hâle gelmiş durumda. İşte tam da bu noktada "patent" devreye giriyor. Ancak, patentin ne olduğu, nasıl alındığı ve neden bu kadar önemli olduğu, pek çok kişi için oldukça karmaşık. Bu yazıda, patent okuryazarlığını daha anlaşılır bir dille ele alacak ve bu kavramı günlük yaşamda nasıl etkili bir şekilde kullanabileceğimizi keşfedeceğiz.

Konuya patent kavramını tanımlamakla başlamak önemli görüyorum. Patent, bir kişi veya kurum tarafından geliştirilen yeni bir ürün veya teknolojinin, yasal olarak korunmasını sağlayan bir haktır. Bir buluş veya fikir, patent sahibi tarafından izinsiz kullanımını engellemek amacıyla koruma altına alınır. Böylelikle patent sahibi, buluşunu yalnızca kendisinin kullanma hakkına sahip olur. Bu hak, belirli bir süreyle sınırlıdır ve genellikle 20 yıl süresince geçerlidir. Yani, bir buluş sahibi, başkalarının bu buluşu izinsiz kullanmasını engelleyebilir.

Patent Okuryazarlığı, Ekonomik ve Ticari Bir Konu

Patent okuryazarlığı, bireylerin veya şirketlerin patentlerle ilgili temel bilgilere sahip olması, patent başvurusu yapabilmesi ve patentlerin

sunduğu fırsatları etkin bir şekilde kullanabilmesidir. Bu okuryazarlık, sadece teknik değil, aynı zamanda ekonomik ve ticari bir konudur. Patent okuryazarlığına sahip olmak, bir buluşu korumak ve ticari olarak nasıl değerlendirebileceğinizi anlamak anlamına gelir. Örneğin; bir girişimci yeni bir ürün tasarladığında, bu ürünün patent alıp almadığını sorgulamalıdır. Eğer patent almazsa, ürünün başkaları tarafından çalınması veya taklit edilmesi riskiyle karşı karşıya kalabilir. Patent okuryazarlığı, bu tür risklerden kaçınmak için önemlidir.

Yeni Buluşlar İçin Patent Okuryazarlığını Öğrenmeliyiz!

Yeni ürünlerin icadı ve inovasyon süreçlerinde patentlerden yararlanabiliriz. Bu da patent okuryazarlığı ile mümkündür. Patent okuryazarlığı, doğru bir şekilde kapsamı belirlemek ve bunu doğru şekilde yorumlamak



anlamına gelir. Ayrıca patentin teknik bilgilerini nasıl okuyacağımızı da bilmemiz gerekir. Patenti hukuki sahibinin başvuru sahibi mi, yoksa buluş sahibi mi olduğuna dair farkları anlamalıyız. Ayrıca, istemlerin neyi ifade ettiğini, tarifname ile istem arasındaki farkı ve işlem analizi yaparken nelere dikkat etmemiz gerektiğini de bilmeliyiz. Ayrıca, istemlerin neyi ifade ettiğini, tarifname ile istem arasındaki farkı ve işlem analizi yaparken nelere dikkat etmemiz gerektiğini de bilmeliyiz. Bu işler, buluş sahibi kişi veya kurumun tek başına hakkaniyetli bir şekilde altından kalkabileceği bir bilgi yoğunluğuna sahip değildir. Etkin bir patent stratejisi oluşturabilmek için bazı temel bilgiler gereklidir ve bunun için etkin bir patent okuryazarı olmak büyük önem taşır.

Başarılı Bir İş Stratejisi İçin Patent Okuryazarlığı Önemli

Patent okuryazarlığı, yalnızca patent başvurularının içeriğini anlamakla kalmaz, aynı zamanda bu başvuruların nasıl kullanabileceğinizi ve ticari faydaya dönüştürebileceğinizi de gösterir. Bir patent başvurusu, bir buluşun, ürünün veya sürecin teknik yönlerini ve yenilikçi özelliklerini açıklar; bunun yanı sıra ticarileştirme stratejilerini

belirlemek için önemli ipuçları sunar. Özellikle girişimciler, yatırımcılar ve AR-GE profesyonelleri, patent belgelerini analiz ederek rakiplerin gelişim süreçlerini takip edebilir, pazarın ihtiyaçlarını görebilir ve kendi projelerini ticarileştirebilirler.

Patent okuryazarlığı, aynı zamanda bir buluşun değerini ve potansiyelini anlamak için de gereklidir. Birçok yeni teknoloji ve inovasyon, patentlerin derinliklerine inilmeden tam olarak anlaşılabilir. Patent belgeleri, yalnızca bir buluşun teknik yönlerini açıklamakla kalmaz, aynı zamanda o

buluşun pazardaki etkisini ve ticarileştirilmesindeki engelleri de gözler önüne serer. Patent okuryazarlığı, bu bilgileri doğru şekilde yorumlayarak başarılı bir iş stratejisi oluşturmanıza yardımcı olabilir.

Ayrıca, patentler yatırımcılar için de önemli bir göstergesi olabilir. Bir şirketin portföyünde çok sayıda patent bulunması, o şirketin inovasyona ne kadar yatırım yaptığı ve rekabet avantajına sahip olduğu konusunda bir işaret olabilir. Bu da yatırımcıların o şirketin potansiyeline daha fazla güven duymalarını sağlar.



Patent okuryazarlığı, yalnızca patent başvurularının içeriğini anlamakla kalmaz, aynı zamanda bu başvuruları nasıl kullanabileceğinizi ve ticari faydaya dönüştürebileceğinizi de gösterir

İŞ HAYATINDA BAŞARI İÇİN PATENT OKURYAZARLIĞI

>> Patent okuryazarlığı, iş dünyasında başarıya giden yolda önemli bir yer tutmaktadır. Yenilikçi fikirlerin korunması, doğru patent başvurularının yapılması ve bu başvurulardan elde edilecek ticari fırsatların doğru şekilde değerlendirilmesi, her gün daha fazla şirket için vazgeçilmez hâle gelmektedir. Hem bireyler hem de kurumlar, patent süreçlerini doğru bir şekilde anlayarak buluşlarını güvence altına alabilir ve bu buluşlardan elde edilecek değerle rekabet avantajı sağlayabilirler. Bu süreçlerin profesyonel bir şekilde yönetilmesi, sizi ve işinizi geleceğe taşıyacak önemli bir adımdır. Yedi yılı aşkın süredir Destek Patent bünyesinde marka ve patent danışmanlığı yapan bir uzman olarak, Fuzul Holding'in *Anahtar Dergisi* aracılığıyla bu konuda bilgi edinmenizi sağlamak, birlikte daha güçlü bir geleceğe adım atmanızı desteklemek benim için büyük bir mutluluk.



Marka Patent Danışmanı
Hakan Yalçın

MASALLARI ANDIRAN EŞSİZ GÜZELLİK: LONGOZ ORMANLARI

Dünyada toplamda 11 tane bulunan ve bunlardan dördü ülke sınırlarımızda yer alan longoz ormanları, doğayla kucaklaşmak isteyenlere büyüleyici bir atmosfer sunuyor

Türkiye'nin eşsiz güzellikleri arasında yerini alan longoz ormanları, doğaseverlerin uğrak rotalarından biri. Dünyada toplamda 11 tane bulunan ve bunlardan dördü ülke sınırlarımızda yer alan longoz ormanları, doğayla kucaklaşmak isteyenlere büyüleyici bir atmosfer sunuyor. Gelin, hep birlikte bu doğa harikası ormanlara ne zaman gidilebileceği ve longozlarda neler yapılabileceği sorularına yazımızda yanıt arayalım.

Halk arasında "subasar" olarak bilinen longoz, deniz veya ırmaklarda birdenbire derinleşen yer anlamına gelir. Kendine ait bir yaşam sistemi olan longozlar, denize doğru akan derelerin taşıdığı alüvyonlu topraklardan meydana gelir. Bu topraklar, kıyı bölgelerine çektiği setlerle dere ağızlarını kapatır. Böylece akarsuların biriktiği bu bölgelerde longozlar oluşur ve yalnızca bu alanda kendine has bir ekosistem ortaya çıkar. Alüvyonlu topraklar, başka yerde rastlanamayacak çeşitli bitkilerin yetişmesine olanak tanır ve aynı zamanda longoz ormanlarındaki hayvan çeşitliliği de oldukça fazladır. Zengin florası, longoz ormanlarındaki bitki ve hayvan yaşamını çeşitlendirir. Longozlar, doğaseverlere inanılmaz bir görsel ziyafet sunarken, bu hayatı yakından gözlemlemek ve doğa yürüyüşü yapmak için harika bir fırsat oluşturur.

Bir Ekosistem Harikası: Longoz Ormanları

Longoz ormanlarının temelinde araziyi kaplayan kumullar bulunur. Kış ve ilkbahar mevsiminde suyla kaplı olan bu arazilerde, yaz aylarıyla birlikte sular çekilir. Suyun çekilmesiyle geriye kalan alüvyonlu toprak, buraya has yaşam sisteminin adeta bir çarkı gibidir. Bu toprakların içindeki besin maddeleri ve mineraller, orman ekosisteminin sürdürülebilirliğini sağlayarak buradaki bitki ve hayvan çeşitliliğinin artmasına olanak tanır. Diğer ormanlara göre longozların daha yüksek bir toprak ısısına sahip olmasının nedeni, alüvyonlu topraklarda milyarlarca



mikroorganizmanın yaşamasıdır. Bu mikroorganizmalar, toprağın zenginliğini artırır ve ormandaki bitkilerin daha sağlıklı bir şekilde büyümesine yardımcı olur. Bunun sonucunda longozlardaki ağaçlar, meyvelerini daha çabuk olgunlaştırır ve bu da ekosistemin dengesini destekler.

Longoz ormanlarının çevresinde daha çok göller, bataklıklar ve sulak alanlar bulunur. Bu bölgelerdeki suyun sürekli değişen seviyesi, sadece bitki örtüsünü değil, aynı zamanda hayvanların yaşamını da etkiler. Gevikler, karacalar ve tavşanlar için hayli konforlu bir yaşam alanı sunan longoz ormanları, zengin bitki örtüsü sayesinde besin açısından da çok verimlidir. Bunun yanı sıra, tilki, sırtlan veya yaban kedisini yırtıcı hayvanlar için de yuva olma özelliği taşır. Bu hayvanlar, longozlarda hem yiyecek bulabilir hem

de korunaklı alanlar içinde barınabilirler. Longoz ormanlarında ayrıca birçok kuş türü de yaşamaktadır; bu kuşlar, göç yolları üzerinde önemli bir durak noktası oluştururlar.

Orman ve Su İşleri Bakanlığı Doğa Koruma ve Milli Parklar (DKMP) Genel Müdürlüğü'nün koruması altındaki bu özel ormanlar, ziyaretçilere hem ekosistem hakkında bilgi edinme hem de doğayla iç içe olma fırsatı sunar. Longoz ormanları; doğa yürüyüşüne çıkmak, kuş gözlemi yapmak ya da sadece sessizliğin ve doğanın tadını çıkarmak isteyenler için eşsiz bir deneyim sunar. Bu ormanlar, doğaseverler için sadece görsel bir şölen değil, aynı zamanda doğal bir eğitim alanı da oluşturur. Farklı bitki ve hayvan türleriyle tanışmak ve bu benzersiz ekosistemi gözlemlemek, doğa tutkunları için unutulmaz bir deneyime dönüşür.

Avrupa'nın ve Türkiye'nin en büyük longoz ormanı olma özelliğine sahip İğneada longozu, kamp yapmayı sevenler için de ideal bir destinasyon

TÜRKİYE'NİN LONGOZ ORMANLARI

İĞNEADA LONGOZ ORMANLARI MİLLİ PARKI - KIRKLARELİ

Türkiye'de longoz ormanları denilince ilk akla gelen rota İğneada longoz ormanları. Kırklareli'ne bağlı Demirköy ilçesinde yer alan bu eşsiz doğal alan, hem yerli hem de yabancı turistler tarafından yoğun ilgi görüyor. Özellikle sonbahar aylarında renklenen yapraklar ve serin havası ile doğaseverlere müthiş bir atmosfer sunuyor, en çok da bu mevsimde ziyaretçi çekiyor. Bilim insanlarının sayısız araştırmasına ev sahipliği yapan İğneada longozu, üç farklı longoz ormanı ile dikkat çekiyor. Her biri de içinde bulunan göllerden ismini alıyor: Saka gölü longozu, Mert gölü longozu ve Erikli gölü longozu. Bu longozlar, 17 endemik bitki türüne ev sahipliği yaparak, bölgenin ekosistemine büyük katkı sağlıyor. Avrupa'nın ve Türkiye'nin en büyük longoz ormanı olma özelliğine sahip İğneada longozu, kamp yapmayı sevenler için de ideal bir destinasyon. İğneada longozlarını keşfetmek için doğa yürüyüşleri yapmayı tercih edenler için bölgenin derinliklerinde kaybolarak unutulmaz anılar biriktirmek, doğanın sunduğu bu eşsiz huzur ve güzellikleri keşfetmek adına mükemmel bir fırsat sunuyor.

ACARLAR LONGOZ ORMANI – SAKARYA

Türkiye'nin ikinci büyük longoz ormanı olan Acarlar Longozu, Sakarya'nın Karasu ve Kaynarca ilçeleri arasında yer alıyor ve 12 kilometrelik bir alana yayılıyor. Dişbudak ormanları ile çevrelenen longozda sazan, turna ve kızıl kanat gibi balıklar yaşarken kızıl ağaç ve meşe gibi ağaçlar da göze çarpıyor. Ziyaretçilerin sadece belirli yerlerini gezebileceği longoz ormanında kamp yapmak da mümkün. Göçmen kuşların da gezi rotasında yer alan Acarlar longozu mayıstan kasıma kadar ziyaret edilebiliyor. Su menekşesi ve pembe nilüferleri görebileceğiniz longoz su ekosistemi açısından oldukça zengin.

SARIKUM LONGOZU - SİNOP

Sinop'un İnceburun ilçesine yakın bir konumda bulunan Sarıkum Longozu, tıpkı Acarlar longozu gibi göçmen kuşlarının göç yolu üzerinde yer alıyor. Burası, 233 farklı kuş türüne ev sahipliği yaparak zengin bir avifauna çeşitliliği sunuyor. Bu özelliği ile Sarıkum longozu, doğa fotoğrafçılığı ve kuş gözlemi yapmak isteyenler için mükemmel bir alan oluşturuyor. Ayrıca, 1. Derece doğal sit alanı olarak korunan bu bölge, doğal yapısını büyük ölçüde koruyarak, ekolojik dengenin sağlanmasına da katkıda bulunuyor. 14 endemik bitki türüne ev sahipliği yapan Sarıkum longozunda, ziyaretçiler doğa ile baş başa kalmanın ve eşsiz manzaralar eşliğinde yürüyüş yapmanın keyfini çıkarabilir. Bu longoz ormanı, hem biyolojik çeşitliliğiyle hem de sakin atmosferiyle doğaseverlere huzurlu bir deneyim sunuyor.

KARACABEY LONGOZ ORMANI - BURSA

Bursa'nın Karacabey ilçesinde yer alan Karacabey longoz ormanı, özellikle yaz ve sonbahar aylarında doğa tutkunlarına unutulmaz bir deneyim yaşatıyor. Longozun su üstünde açan nilüferleri, adeta bir masalı andıran manzara sunuyor. Bu eşsiz doğal güzelliğin 217 kuş türüne ev sahipliği yaparak hem kuş gözlemcileri hem de doğa fotoğrafçıları için harika bir mekân olduğunu söylemek mümkün. Karacabey longozunda; sürmeli kum kuşu, kıyı çamur çulluğu, yılan kartalı, ak pelikan ve yalıçapkını gibi nadir görülen kuş türleri de bulunuyor. Bu türlerin varlığı, longozun ekolojik zenginliğini ve korunma değerini artırıyor. Ayrıca, bu bölgede lagün gölleri de var ve bu su ekosistemleri, birçok farklı bitki ve hayvan türüne ev sahipliği yapıyor. Karacabey longozu, ziyaretçilerine hem doğal bir görsel şölen sunuyor hem de doğanın sessizliğinde huzur bulma imkânı sağlıyor.

Karacabey longozunda; sürmeli kum kuşu, kıyı çamur çulluğu, yılan kartalı, ak pelikan ve yalıçapkını gibi nadir görülen kuş türleri de bulunuyor

ÇANAKKALE: VATAN İÇİN CANINI FEDA EDENLERİN DESTANI

Aziz şehitlerimizin kanları ile sulanan bu kutsal topraklar, Türk milleti için en kutsal emanet sayılarak sonsuz kadar korunacaktır

On binlerce kahraman Türk askerinin şehit olduğu ve Türk milletinin destan yazdığı Çanakkale Zaferi, 18 Mart 1915 tarihinde düşman donanmalarının kazanamayacağını anlayarak Çanakkale Boğazı'ndan geri çekilmesiyle sonuçlanmıştır. Mevzu vatan olduğunda önünde hiçbir gücün duramayacağını kanıtlayan Türk milleti, Çanakkale Zaferi ile kaybettiği güveni yeniden kazanmış ve gücünü tüm dünyaya bir kez daha ispatlamıştır.

Türk Milletinin Zaferi ile Düşman Ağır Bir Kayıpla Püskürtülmüştür

Denizde ve karada olmak üzere iki ayrı etapta oluşan Çanakkale Savaşı, 1. Dünya Savaşı'nın en önemli cephelerinden biridir. Britanya İmparatorluğu öncülüğündeki itilaf devletleri donanması, deniz yoluyla Çanakkale Boğazı'nı ele geçirebileceğini düşünüyor ve bu yolla Osmanlı İmparatorluğu'nun başkenti İstanbul'a ulaşmayı planlıyordu. İngiliz ve Fransız donanmalarının bu emellerine karşılık Türk ordusu, savaş kabiliyetini kullanarak kahramanca savaşmıştır ve bunun neticesinde düşman gemileri üstün savaş imkânlarına rağmen bozguna uğrayarak geri çekilmek zorun-

lu kalmıştır. Çanakkale Boğazı'nı gemilerle geçemeyeceklerini anlayan İngiliz, Fransız, Avustralya, Yeni Zelanda askerleri, 25 Nisan 1915 günü bu sefer karadan çıkarma yaparak 9 Ocak 1916'ya kadar süren kara muharebelerini başlatmıştır. Her iki taraftan da yarım milyona yakın zayıya sebep olan savaşta cephanesi bir günde tükenen askerlere 19. Tümen Komutanı Mustafa Kemal "Ben size taarruz emretmiyorum. Ölmeyi emrediyorum. Biz ölüncüye kadar geçecek zaman içinde yerimize başka kuvvetler ve başka komutanlar geçebilir." diyerek tarihe geçen o sözleri söylemiştir. Böylece tarihin en büyük siper savaşı başlamış ve Türk milletinin zaferi ile düşman ağır bir kayıpla püskürtülmüştür. Çanakkale Zaferi; tabyalardaki Türk topçuları, cansiperane mücadele eden Mehmetçik ve boğaza ustaca döşenen mayın hatları sayesinde kazanılmıştır.

Saygı, Minnet ve Şükranla...

Aziz şehitlerimizin, Mehmetçiğin kanları ile sulanan bu kutsal topraklar Türk milleti için en kutsal emanet sayılarak sonsuz kadar korunacaktır. Şehitler günü olarak da kutlanan 18 Mart Çanakkale Zaferi ile aziz şehitlerimizi bir kez daha saygı, minnet ve şükranla anıyoruz.

ÇANAKKALE'NİN ARDINDAN TÜRK ORDUSUNUN İKİNCİ BÜYÜK ZAFERİ: KUT'ÜL AMARE

Çanakkale'den sonra kahraman Türk ordusuna ikinci kez mağlup olan İngiltere, 29 Nisan 1916'da yaklaşık beş ay süren Kut kuşatmasının ardından Türk birliklerine teslim olmuştur

Kut'ül-Amare, Birinci Dünya Savaşı sırasında Irak cephesinde Türk ordusunun Çanakkale'den sonra İngilizlere karşı kazandığı ikinci büyük zaferdir. 29 Nisan 1916'da Türk ordusu, Dicle nehri kıyısında Kut'ül Amare şehri yakınlarında yerleşmiş İngiliz ve müttefiklerini kuşatıp tamamını esir alarak bu zaferi elde etmiştir.

10 binden fazla Türk kahraman askerinin şehit düştüğü Kut'ül Amare Zaferi, Çanakkale Zaferi'nin ardından Birinci Dünya Savaşı'nın "en büyük zaferi" şeklinde anılmıştır. Osmanlı kaynaklarında Irak-ı Arap olarak anılan bölge; Dicle, Fırat havzasında Mezopotamya'yı kapsıyor ve Basra Körfezi'ne kadar uzanıyordu. İngilizler bu bölgenin hâkimi olmak isteyerek Irak seferine çıkmış ve Bağdat'ı ele geçirmek üzere ilerlerken Türk birlikleri ile çarpışmıştır. Burada Kut'ül Amare bölgesini kuşatarak İngilizleri aylarca yarılmaksızın kısıran Türk birlikleri, en sonunda bölgeyi ele geçirerek İngiliz birliklerinin tamamını esir ederek Kut'ül Amare Zaferi'ni kazanmıştır.

Çanakkale'den sonra kahraman Türk ordusuna ikinci kez mağlup olan İngiltere, 29 Nisan 1916'da yaklaşık beş ay süren Kut kuşatmasının ardından Türk birliklerine teslim olmuştur. "Kut'ül Amare kahramanı" olarak bilinen ve Türk ordusunun komutanı olan Halil Paşa bu kutlu zaferden sonra birliklerine şu mesajı yayımlamıştır: "Arslanlar! Bütün Türklere şeref ve şan, İngilizlere kara meydan olan şu kızgın toprağın güneşli semasında şehitlerimizin ruhları sevinçle gülerken, ben de hepinizin pak alınlarından öperek cümlelerinizi tebrik ediyorum. Ordum gerek Kut karşısında ve gerekse Kut'u



kurtarmaya gelen ordular karşısında 350 subay ve 10 bin erini şehit vermiştir. Fakat buna karşılık bugün Kut'ta 13 general, 481 subay ve 13 bin 300 er teslim alıyorum. Bu teslim aldığımız orduyu kurtarmaya gelen İngiliz kuvvetleri de 30 bin zayıat vererek geri dönmüşlerdir. Şu iki farka bakılınca, cihanı hayretlere düşürecek kadar büyük bir fark görülür. Tarih bu olayı yazmak için kelime bulmakta müşkülata uğrayacaktır. İşte Türk sebatının İngiliz inadını kırdığı birinci zaferi Çanakkale'de, ikinci zaferi burada görüyoruz." Halil paşa tarafından "Kut Bayramı" ilan edilen Kut'ül Amare Zaferi'nin kazanılmasında emeği geçen aziz şehitlerimizi minnet ve şükranla anıyoruz.

FUZUL'DE SABIRLA BÜYÜYEN, AİLE BAĞLARIYLA GÜÇLENEN 30 YIL

Fuzul'de bu kadar uzun süre emek vermemin en büyük motivasyonu, sevgi ve saygı çerçevesinde oluşturulmuş aile ortamında çalışabilme imkânı diyebilirim

Fuzul ile yolumun kesişmesi tamamen tesadüf eseri olmuştu. Fuzul'ü gazete ilanlarından tanıyordum, bir akrabamın aracılığıyla santralde çalışacak biri aradıklarını öğrendim ve başvuruyu yaptım. İşe başladığımda 1996 yılı kışıydı. Görevim santraldeydi, o dönemde reklamlara çıkmaya başladığımız için telefonlar durmaksızın çalışıyordu. "Acaba bu işi yapabilecek miyim?" diye aklımdan geçiyordu. Diğer yandan işimle evim arası çok uzaktı. Küçükalyal'dan Fatih'e gitmek, bir dizi yol macerasını da beraberinde getiriyordu ve üstelik oldukça da yorucuydu. Hatta devam edemeyeceğimi düşündüğümünden aldığım yemek ve yol parasını iade etmek dahi aklıma geldi. Sonra "Birkaç gün daha deneyeyim, bakalım devam edebilecek miyim?" dedim. Zaman öyle hızlı geçti ki Fuzul'de 30 yıla doğru ilerliyorum.

Tabii ben işe girdiğimde insan kaynakları departmanı falan yoktu. Pazarlama ve muhasebe bölümü ile santral vardı. Santralde başladığım Fuzul'de, şu an Fuzul Holding Satın Alma Yöneticisi olarak devam ediyorum.

Birlikte Geçirilen Zaman, Bizleri Gerçek Bir Aile Yaptı

İnsanlarla kurduğumuz iletişim, bir aile gibi olmamıza neden oldu. Ben ilk başladığımda, bir yıl içinde tüm şirketle herkes birbirimizle ailecek görüşmeye başlamıştık. Yönetim Kurulu Başkanımız Mahmut Bey de o dönemde bizim evimize ziyarete gelmişti. Hatta o gün çok memnun olmuşum, çünkü böyle bir samimiyet başka bir yerde yoktu. Şirketi bir aile gibi görmeye başladık, her şeyin başlangıcı o zaman oldu. İnsanlar birbiriyle iletişim kurduğunda, aidiyet duygusu geliyor ve kendini o ortamla entegre etmiş oluyorsun. Bu güçlü bağ, sadece çalışmayı değil, bir arada olmayı da kolaylaştırıyordu. Bu samimi iletişim, fikir ve değer birliği oluşturdu. Bir yılın sonunda neredeyse tüm ekip birbirimizin evine misafir olmaya başlamıştı. Değerlerimizin örtüşmesi, uzun süreli bağlılık ve sürekliliği sağladı.

Aramızda karşılıklı fikir birliği oldukça, bu ortamda uzun süre çalışmak da doğal hâle geldi. Birlikte geçirilen zaman, bizleri sadece iş arkadaşları değil, gerçek bir aile yaptı.

Hem Öğreniyor Hem de Başkalarına Öğretme Fırsatı Buluyordum

Fuzul'ün ilk yıllarında pek çok değişikliğe tanık oldum. Mahmut Bey bir kampanya başlatacağı zaman, o işin içine giriyorduk ve yeni süreçleri başlatıyorduk. Sonra gelen yeni arkadaşlara bu süreçleri anlatıyorduk. Yani hem öğreniyor hem de başkalarına öğretme fırsatı buluyorduk. Bu da işin monotonlaşmamasını sağlıyordu. İlk olarak santralde işe başlamış olmama rağmen sonrasında ikinci el otomotiv kısmına geçtim ve orada 10 yıl kadar çalıştım. Akabinde inşaat satın almaya geçtim, bugün de Fuzul Holding Satın Alma Yöneticisi olarak görevimi sürdürüyorum. Hep farklı işlerde çalışmak insanı yormaz, aksine daha çok şey öğreniyorsunuz. Zamanla her şeyin keyfini çıkarmaya başlıyorsunuz.

Patronlarımızın Bizlere Verdikleri Değeri Hissettirmeleri Çok Kıymetli

Bir şirkette bu kadar uzun süre emek vermemin en büyük motivasyonu, sevgi ve saygı çerçevesinde oluşturulmuş aile

ortamında çalışabilme imkânı diyebilirim. İnsan, değer gördüğü ortama ait hissediyor ve daha çok çalışmak istiyor. Öyle ki gecemizi gündüzümüze kattığımız dönemler de oldu; Mahmut Beylerin bizleri tatile, Umre'ye götürdüğü zamanlar da... 30 yıllık süreçte hiç yakınmadık, "Niye bu kadar saat çalışıyoruz?" demedik. Fuzul'de başladığım ilk dönemlerde sabah işe başlar, ne zaman biterse o zaman çıkardık. Kendimizi bir mesai süresiyle kısıtlamamıştık. Bunun tamamen karşılıklı verilen değerden kaynaklı olduğunu düşünüyorum. Patronlarımızın bizlere verdikleri değeri hissettirmeleri çok kıymetli.

Başarı, Ancak Sürekli Gayretin ve İlerlemenin Sonucudur

Fuzul'ün 30 yıllık yolculuğunda, sabırlı ve azimli bir şekilde çalışmanın ne kadar önemli olduğunu bir kez daha

deneyimledim. Bu deneyimlerimden yola çıkarak, şu anki Fuzul çalışanlarına tavsiyem, başarılı olabilmek için sabırlı ve kararlı bir şekilde çalışmalarıdır. Çalışmadan, öğrenmeden ve gelişmeden hiçbir şey elde edilemez. O yüzden her zaman işinize sahip çıkın, sorumluluklarınızı en iyi şekilde yerine getirin, öğrenmeye ve kendinizi geliştirmeye açık olun. İşinize olan bağlılık, sürekli çaba ve özveri hem profesyonel hem de kişisel gelişiminiz için büyük önem taşır. Başarı, ancak bu sürekli gayretin ve ilerlemenin sonucudur.

**İşinize olan bağlılık,
sürekli çaba ve özveri
hem profesyonel hem de
kişisel gelişiminiz için
büyük önem taşır**



Fuzul Holding
Satın Alma
Yöneticisi
Yasın Gürlü

BÜRYAN: ATEŞ, SABIR VE USTALIĞIN BİRLEŞİMİ

Bazı lezzetler, sıradan bir yemek olmanın ötesindedir; bir kültürün, coğrafyanın ve asırlık geleneğin mirasıdır. Siirt mutfağının incisi "büryan kebabı" da basit bir et yemeği olmanın çok ötesindedir. O, ateşin, sabrın ve ustalığın ete dönüşmesidir... Ağızda lokum gibi dağılan, saf ve gerçek et



Rivayete göre, kökeni Orta Asya'dan Anadolu'ya uzanan bu Büryan kebabı, Osmanlı saray mutfağında da yer bulmuş, ancak özünü Siirt'in dar sokaklarında, kuyu başlarında korumuştur. Bu kentte büryan yapmak, sıradan bir yemek pişirme eylemi değil, bir maharet göstergesidir. Kuyuda pişiren büryan ustaları, ateşin sıcaklığını, etin mesafesini ve pişme süresini büyük bir ustalıkla yönetir. Çünkü bilirler ki kuyuda fazla kalan et kuruyup sertleşir, az pişmiş et ise lezzetini kaybeder.

Osmanlı Döneminde Büryan

Siirt büryanının en belirgin özelliği olan kuyuda pişirme yöntemi, Osmanlı döneminde Anadolu'nun farklı köy ve kasabalarında

da kullanıldığı bilinir. Bu yöntem, Osmanlı saray mutfağındaki büryan kebabıyla da benzerlikler taşır. Mehmet Kamil'in 19. yüzyılda yazdığı *Melceü't-Tabbâhîn* adlı Osmanlı mutfak kitabında, günümüzde Siirt ve Bitlis yöreleriyle özdeşleşen büryan kebabına çok yakın bir tarif yer almaktadır. Ayrıca, 17. yüzyılda Evliya Çelebi'nin seyahatnamesinde de büryan kebabından bahsedildiği iddia edilir. Bu bilgiye tam olarak ulaşamam da bazı kaynaklara dayanarak bunu burada paylaşmak istiyorum.



Talip Bayram



Büryan Nasıl Yapılır?

Sabahın ilk ışıklarıyla başlayan hazırlık, adeta bir ritüel gibidir. Seçilen kuzular, usta eller tarafından büyük bir özenle kesilir, çengellere takılır ve kuyunun tavanına asılır. Kuzu etleri, kuyunun dibinde yanan ateşin etkisiyle pişmeye başlar. Kuyunun dibinde yanan ateşin üzerine de bakır bir kazan ve içine de kuzunun kemikli tarafları konulur. Kuyunun üstü, hava almayacak şekilde tamamen kapatılır. Etler pişerken aktığı yağlar da kazanda birikir. Kuyunun tabanında kor hâlindeki ateş usulca yanmaya devam eder, ancak et doğrudan ateşe temas etmez. Sadece kuyunun yüksek sıcaklığı ve hapsolmuş dumanı etin pişmesini sağlar. Üç saat süren bu süreç sonunda et, kemiğinden ayrılacak kadar yumuşar ve üzeri hafifçe kızarmış olur.

Lezzetin İncelikleri ve Sunumu

Büryan kebabı, pişirme yöntemi kadar sunumuyla da özeldir. Kuyudan çıkan büryan dinlendirildikten sonra özel pidesi üzerinde tekrar kemikli ya da kemiksiz olarak fırına verilir ve sıcak sıcak servis edilir. Yanında bakır bardakta sunulan ayran gibi eşlikçilerle tamamlanan bu lezzet, sade ama bir o kadar da doyurucudur. Siirt'in dar sokaklarında sabahın ilk ışıklarında bile açık olan büryançıların tezgâhlarını görmemiz mümkündür. Gece boyunca pişen et, sabahın erken saatlerinde sofralara ulaşır ve taze taze sunulur. Çünkü büryan, özellikle sabah kahvaltılarında tercih edilir ve öğleden önce bitmesi kaçınılmazdır. Ancak İstanbul'da günün her vakti büryan bulunur.



Sağlık Açısından Büryan

Beslenme uzmanları, kuyuda pişen büryan etlerinin sağlıklı bir kırmızı et alternatifi sunduğunu vurgulamaktadır. Hiçbir katkı maddesi veya ekstra yağ eklenmeden, sadece kendi doğal yağıyla pişen bu kebab, yüksek protein içeriğiyle besleyici bir öğün olarak kabul edilir. Özellikle doğal meralarda beslenen kuzuların eti, birçok vitamin açısından zengin olup, kalp sağlığını da destekler.

Peki, İstanbul'da Büryan Nerede Yenir?

İstanbul'da otantik bir büryan deneyimi yaşamak isterseniz, Şeref Büryan kesinlikle gitmeniz gereken yerlerden biridir. Hatta bana kalırsa, Siirt'teki ustaların yaptığı büryanı yerinde tatmaktan çok daha lezzetli bir deneyim sunuyor. Özellikle Siirt'in yerel büryan ustalarını yetiştiren Şeref Usta, uzun yıllara rağmen bu geleneği birebir yaşatarak en otantik ve doğal büryanı sunmaya devam etmektedir. Şeref Usta'nın oğlu Levent Avcı, yaklaşık 135 yıldır büryan kebab mekânı işleten ailenin 4. kuşağı olarak, Siirt'te ve belki de Türkiye'de ilk büryan dükkanının 1892 yılında büyük dedesi Hasan Ergözel tarafından açıldığını aktarıyor. CNN International gibi pek çok kanalda büryanı anlatan Avcı, eskiden büryanın ekmek fırınlarında yapıldığını ve büyük dedesinin fırıncı olmasından ötürü bu dükkanı açtığını belirtiyor.

OSMANLI TÜRKÇESİYLE MELCEÜ'T-TABBÂHİN ADLI ESERDE GEÇEN BÜRYAN TARİFİ

BÜRYAN KEBABI TARİFİ

Evvelâ bir koyun yahut kuzu boğazlanub ve gayet güzelce pâk olunub ve bağırsakları çıkarıldıkdâ üzerine tuz ve biber serpilerek yahut sirke ile mest olunarak içi ve dışı bir mikdâr dinlenmeye bırakılır. Bادهû bir tandir yahut mahfûz bir ocak içinde asılıub yahut ızgaraya konulub ateşi hafif olarak ve yavaş yavaş pişirile. Ve piştikte üzerine sumak suyu yahut limon sıkarak ve dahi şehriyeli pilâv ile tenâvül oluna.

GÜNÜMÜZ TÜRKÇESİYLE

BÜRYAN KEBABI TARİFİ:

İlk olarak, bir koyun veya kuzu kesilip iyice temizlenir. Bağırsakları çıkarıldıktan sonra, etin üzerine tuz ve biber serpilir ya da sirke ile ovulur. İç ve dış kısmı iyice dinlenmeye bırakılır. Ardından, et bir tandirda asılarak veya korunaklı bir ocakta ızgaraya yerleştirilip, kısık ateşte yavaşça pişirilir. Piştikten sonra üzerine sumak suyu veya limon sıkılır ve şehriyeli pilav eşliğinde servis edilir.



GELENEKTEN GELECEĞE

>> Bugün, Siirt Büryanı sadece yerel halkın değil, aynı zamanda gastronomi dünyasının da ilgisini çekmeye devam etmektedir. Coğrafi işaret tescilli ile koruma altına alınan bu eşsiz kebab, geleneksel mutfağın değerli bir parçası olmayı sürdürüyor. Siirt İl Özel İdaresi tarafından yapılan müracaatla 14.06.2005 tarihinde mahreç işareti olarak tescil edilmiştir. Ancak, gerçek kuyu usulü pişirme yönteminin korunması ve bu kültürel mirasın gelecek nesillere aktarılması büyük bir önem taşımaktadır. Özetle, Siirt'in taş sokaklarında sabahın ilk ışıklarıyla yayılan büryan kokusu, geçmişten günümüze uzanan bir lezzet yolculuğunun habercisi... Ve bu yolculuk, usta ellerde şekillenmeye devam ettikçe, büryan tüm dünyanın en özel et yemeklerinden biri olmayı sürdüreceği gibi görünmektedir.



FINANCIAL FREEDOM WITH BUDGET-FRIENDLY SOLUTIONS

Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Directors of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, answered the questions of Anadolu Agency



FUZUL'S TRADEMARK: INNOVATION

Fuzul Holding Financial Subsidiaries Group President and Rubikpara Board Member Mehmet Akif Eroğlu evaluated many issues from Fuzul Holding's innovation and technology approaches to Rubikpara



3 MORE NEW BRANCHES FROM FUZUL IN TÜRKİYE!

Fuzul, the pioneer of the savings finance sector, continues to expand its branch network. Fuzul recently opened Esenyurt Kiraç, Antalya Alanya and İzmir Torbalı branches



IDSB CONVENED AT IFTAR WITH THE MOTTO "POWER AND OPPORTUNITY FROM UNITY"

Fuzul was deemed worthy of the "Leading Company in Women's Employment" award within the scope of "Crystal Marmara Awards" organized by Marmara University's Marmara Business Club.



THE FUTURE OF CORPORATE INNOVATION: FROM VENTURE BUILDING TO STRATEGIC INVESTMENTS

Companies that stick to their existing lines of business can be negatively affected by changing market dynamics, while companies that invest in innovation become more flexible and adaptable to market changes



INTRAPRENEURSHIP WILL BE THE FORCE SHAPING THE FUTURE OF COMPANIES

Yusuf Akbal, Member of the Board of Directors of Fuzul Holding, explained that entrepreneurship can play a critical role in developing new business models for companies thanks to both their knowledge and financial strength



BIRTHDAY SURPRISE FOR EYÜP AKBAL FROM THE FUZUL FAMILY

The birthday of Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Directors of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, was celebrated with an iftar program organized by the Fuzul family.



PROF. DR. ACAR BALTAŞ MET WITH THE FUZUL FAMILY AT THE "LEADERSHIP IN THE ARTIFICIAL INTELLIGENCE ERA" TRAINING

The training titled "Leadership in the Artificial Intelligence Era" hosted by Fuzul Academy was held at Uranus Hotel on Wednesday, April 16 with the participation of Prof. Dr. Acar Baltaş



FINANCIAL FREEDOM WITH ELECTRONIC MONEY

Financial technologies are also undergoing a major transformation in the current world where digitalization is accelerating. Rubikpara, which facilitates the financial processes of individuals and businesses by offering innovative solutions in the electronic money and payment services sector, continues to add value to Türkiye's financial ecosystem. Rubikpara General Manager İsmail Sevinç explained that the payment sector continues to be the most dominant sector in the fintech market with an investment of 21.4 billion dollars



WE AIM TO INCREASE OUR PORTFOLIO BY 40% IN 2025

Engin Burnas, General Manager of NEW INN, made important statements about the company's targets for 2025 and sector evaluations



FUZUL IN TÜRKİYE'S BEST EMPLOYERS LIST

Great PlaceToWork® analyzed more than 600 companies in Türkiye this year and announced the "Best Employers of the Year List" in six categories based on the number of employees. Fuzul, one of the most prominent companies in Türkiye, took its place in this prestigious list



CHAMPION GALATASARAY FUZUL!

Galatasaray Fuzul Wheelchair Basketball Team won the Wheelchair Basketball Super League championship for the 11th time in the 2024-2025 season



NEW INN'S INSPIRING SUPPORT TO THE YEDİTEPE BIENNIAL

NEW INN, a subsidiary of Fuzul Holding, sponsored accommodation sponsor for the 3rd International Yeditepe Biennial. Artists and guests were hosted in the comfortable accommodation facilities offered by NEW INN during the biennial and the opportunity to experience the fascinating art atmosphere of Istanbul.



FUZUL SUSTAINED GROWTH WITH STRONG FINANCIAL RESULTS IN 2024

Fuzul, one of the pioneers of the savings financing sector with 33 years of experience, attracted attention with its financial achievements in 2024. Increasing its assets by 223% to 19 billion TL, Fuzul achieved a delivery volume of 17 billion TL with approximately 30 thousand deliveries. The company kept its 2025 targets high while its customer base expanded with 112 thousand new customers.



GALATASARAY FUZUL IS THE LEADER IN EUROPE, TOO!

Galatasaray Fuzul Wheelchair Basketball Team won the 2024-2025 EuroCup 1 trophy by winning the championship in Europe after Türkiye in the 2024-2025 season



DOUBLE CHAMPIONSHIP CELEBRATED BY FUZUL AND GALATASARAY: "BREAKFAST OF CHAMPIONS"

Fuzul, one of the well-established companies in Türkiye, celebrated the impressive achievements of Galatasaray Fuzul Wheelchair Basketball Team, for which it is the name and uniform sponsor, in Türkiye and Europe with a championship breakfast. Galatasaray Sports Club President Dursun Özbek, Galatasaray Sports Club Vice President Mehmet Cibara, Fuzul Holding Chairman Mahmut Akbal, Fuzul Tasarruf Finansman A.Ş. Chairman Eyüp Akbal, Tasarruf Finansman A.Ş. Deputy Chairman Furkan Akbal, Galatasaray Fuzul Wheelchair Basketball Team players and technical team and guests attended the event organized by Fuzul on May 7, 2025 at Istanbul Swissotel The Bosphorus.



THERE IS A FESTIVAL AT FUZUL! FUZUL'S CHILDREN GATHERED AT THE HEAD OFFICE!

Fuzul shared the joy of the festivities with the little ones whose parents work at Fuzul. The festival organized to celebrate April 23rd Children's Festival in Fuzul Headquarters was host to happy moments.



THE IMMENSE RISE OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN CALL CENTERS

fziPLUS offers high security measures to protect customer information with its data security measures



MARKETING WINS, NOT SALES!

Sales can be a temporary result, but good marketing brings sustainable success. Therefore, the question should no longer be "How can we sell more?" but "How can we understand our customers better?"



FUZUL'S CHILDREN PAINTED THEIR DREAMS!



A UNIQUE PLATFORM FOR FINANCE AND TECHNOLOGY: RETAIL SUMMIT'25

The Retail Summit'25, organized by FastCompany, was held at Wyndham Grand Istanbul. R. Yusuf Akbal, Chairman of Rubikpara, a subsidiary of Fuzul Holding, participated as a speaker in the session titled "Retail Sociology". Eyüp Akbal, Chairman of the Board of Directors of Fuzul Tasarruf Finansman AŞ, commented on the Summit, which he attended as part of the audience: "This is a unique platform to discuss transformations in the field of finance and technology."mediating hundreds of thousands of people to own houses, vehicles and workplaces since 1992.



SUCCESS COMES WITH PATIENCE AND DETERMINATION

Success comes with patience and determination. The yields of today's work might not be immediate, however, great gains can be achieved in the long term with the right strategy, disciplined work and team spirit



TRUST IS AT THE CORE OF CUSTOMER RELATIONS

Trust is the core of customer relations. Trust is accompanied with brand reputation and customer loyalty



TRAINING AND DEVELOPMENT IN BUSINESS: THE KEY TO LOYALTY AND SUCCESS

The importance given to training and development programs in businesses increases employee loyalty to the organization and guarantees the long-term success of companies by supporting corporate sustainability



DOĞA SİGORTA'S STRATEGIC PRIORITY: INNOVATION AND TRANSFORMATION ORIENTED COMPANY CULTURE

We listened to General Manager Coşkun Gölpınar talk about Doğa Sigorta, which makes a difference in the insurance world with innovation, education and environmentally friendly solutions



THE WAY TO AVOID STRESS: DOOMSPENDING

Many people resort to shopping as a mechanism to cope with emotional emptiness or stress,. Shopping makes individuals feel temporarily better about themselves and reinforces spending behavior



UNIQUE BEAUTY REMINISCENT OF FAIRY TALES: FLOODPLAIN FORESTS

Floodplain forests, of which there are 11 in total in the world, four of them located within our borders, offer a fascinating atmosphere for those who want to embrace nature..



THE SECOND GREAT VICTORY OF THE TURKISH ARMY AFTER ÇANAKKALE: KUT'ÜLAMARE

Defeated by the heroic Turkish army for the second time after Çanakkale, Britain surrendered to Turkish troops on April 29, 1916, after the siege of Kut that lasted nearly five months.



CINEMA AS A MEANS OF COMMUNICATION

I believe that a scene, a dialog or a look can change a person's life. This is exactly why I see cinema as a means of communication: Because one of the most powerful ways to tell the truth is to make you feel it



HOW TO GAIN COMPETITIVE ADVANTAGE IN BUSINESS: PATENT LITERACY

Being patent literate means understanding how to protect and commercially exploit an invention



ÇANAKKALE: THE EPIC OF THOSE WHO SACRIFICED THEIR LIVES FOR THE HOMELAND

These sacred lands, drenched with the lifeblood of our beloved martyrs, are the most sacred trust for the Turkish nation and will be protected forever.



30 YEARS AT FUZUL GROWING WITH PATIENCE, STRENGTHENED BY FAMILY TIES

I can say that the main motivation for me to work at Fuzul for so long is the opportunity to work in a family environment built on love and respect.



BÜRYAN: A COMBINATION OF FIRE, PATIENCE AND MASTERY

Some flavors are beyond being an ordinary dish; they are the legacy of a culture, geography and centuries-old tradition. The pearl of Siirt cuisine, "büryan kebab" is far beyond being a simple meat dish. It is the transformation of fire, patience and mastery into meat... Pure and real meat that melts in the mouth like a marshmallow



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



“ Param olmadığı halde araba aldım öyle söyleyeyim. ”



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



fuzul



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

FUZUL'E GELEN

EV DE ALIYOR OTO DA!



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



Gerçek bir Fuzul hikayesi izlemek için kodu okutun.



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

444 63 13 | fuzulev.com

TOPRAKTAN EV ALMA FIRSATI ISPARTAKULE 2'DE!

Aşama aşama topraktan ev sahibi olma kolaylığı sunan Fuzul Topraktan ile siz de önce evinizin toprak sahibi, sonrasında da ev sahibi olmak için hemen gelin. Geleceğinize topraktan yatırım yapın.

444 44 06 | fuzultopraktan.com.tr



fuzul TOPRAKTAN
AŞAMALI KONUT SAHİBİ OLMA SİSTEMİ

BİZİMLE EV'LENMEK İSTER MİSİNİZ?



Kodu okutun,
başvuru için
formu doldurun.



fuzul

444 63 13 | fuzulev.com