

# ANAHTAR

28  
No

FUZUL HOLDİNG'İN ÜCRETSİZ YAYINIDIR.

EYLÜL-EKİM 2024

TASARRUF FİNANSMAN  
SEKTÖRÜNÜN İŞLEM HACMİ  
4 KAT ARTTI

Fuzul'den 33. Yıla Özel  
Dev Kampanya  
#RuhumuzdaVar

Fuzul, 2024'teki  
3'üncü Reklam Filmini  
Yayınladı

  
fuzul **33**.Yil



# 33 Yıldır Gururla Ev De Aldırır, Oto Da!

Şimdi Fuzul'e kayıt olun, 33. yılımıza özel dev hediyeleri kazanma fırsatını yakalayın!



Bu kampanya Fuzul Tasarruf Finansman A.Ş. tarafından Milli Piyango İdaresi Genel Müdürlüğü'nün 28.08.2024 tarihli ve E-24951361-255.01.02-60602 sayılı izni ile 01.09.2024 (Saat:10:00)-30.11.2024 (Saat:18:00) tarihleri arasında düzenlenmektedir. Kampanya tarihleri arasında Türkiye genelinde Fuzul Tasarruf konut ya da araç sistemlerine kayıt olup, 1.000.000 TL ve katları tutarında (her 1.000.000 TL için 1 çekiliş hakkı) konut/araç sözleşmesi imzalayan aktif üyeler kampanyaya katılacaktır. (Aktif Üye: sözleşmede belirtilen organizasyon ücretini, varsa peşinatını ve aylık taksitlerini 22 Aralık 2024 tarihine kadar düzenli olarak ödemiş olan kişiler. Pasif Üye: sözleşmede belirtilen organizasyon ücretini ödemeyen ve aylık ödemelerini düzenli olarak yapmayan kişiler.) Kampanya sonunda yapılacak çekilişte; 3 kişi TOGG / V1 RWD Standart Menzil Teknoloji ve Konfor Paketi 2024 Model Otomobil (birim değeri:1.457.600 TL), 33 kişi Apple iPhone 15 128 GB (birim değeri:58.499 TL) ve 333 kişi 10.000 TL değerinde MediaMarkt Hediye Kart ikramiyesi kazanacaktır. 10.000 TL değerinde MediaMarkt Hediye Kart 31.07.2025 tarihine kadar MediaMarkt Mağazalarından ve mediamarkt.com.tr web sitesinden yapılacak alışverişlerde geçerlidir. Nakde çevrilemez, tarihli dışında kullanılamaz, başkasına devredilemez. Çekiliş 07.01.2025 tarihinde saat 11:00'da U2 Tanıtım ve Promosyon Hizmetleri Tic.Ltd.Şti. Sütüce Mah. Bayrak Sok. No:4-A Beyoğlu-İstanbul adresinde, noter huzurunda ve isteyen herkesin katılımına açık olarak gerçekleştirilecektir. Kazanan talihliler 13.01.2025 tarihinde Yeni Akit Gazetesi'nde duyurulacaktır. Asil ve yedek talihlilere taahhütlü posta ile tebligat yapılacaktır. Postada meydana gelen gecikmelerden Fuzul Tasarruf Finansman A.Ş. sorumlu tutulamaz. Katılımcının ikramiyeye kazanması durumunda, adres bilgileri eksik veya bilinmiyor ise gazetede yapılan ilan tebliğ için yeterlidir. Asil talihliler 28.01.2025, yedek talihliler ise 12.02.2025 tarihine kadar kimlik fotokopileri ve iletişim bilgileri ile info@u2.com.tr mail adresine ya da U2 Tanıtım'ın Sütüce Mah. Bayrak Sok. No:4-A Beyoğlu İstanbul adresine şahsen başvurmaları ve istenilen belgeleri eksiksiz teslim etmeleri halinde ikramiyelerini almaya hak kazanacaklardır. Bu tarihlere kadar başvuru yapmayan ve istenilen belgeleri teslim etmeyen talihliler ikramiyelerini alamazlar. Kampanya bireysel müşterilere yöneliktir. Çekilişe katılma hakkı kazanılması için aylık sözleşme kontrol işlemlerinin tamamlanma tarihi olan 22 Aralık 2024'e kadar aktif üye olunması gerekmektedir. (Aktif Üye: sözleşmede belirtilen organizasyon ücretini, varsa peşinatını ve aylık taksitlerini 22 Aralık 2024 tarihine kadar düzenli olarak ödemiş olan kişiler. Pasif Üye: sözleşmede belirtilen organizasyon ücretini, varsa peşinatını ödemeyen ve aylık ödemelerini düzenli olarak yapmayan kişiler.) 22 Aralık 2024 tarihine kadar iptal edilen sözleşmelerin çekiliş hakları da iptal edilecektir. Katılımlarda ad-soyad, telefon, sözleşme no bilgisi eksik olanlara çekiliş hakkı verilmeyecektir. Türkiye'de ikamet eden yabancı uyruklu kişilerin tescile bağlı ikramiyeye kazanmaları durumunda ikramiyeye tesliminde ikametgah tezkeresi ibrazı zorunludur. Sözleşme borçlarının müşteri dışındaki kişiler tarafından ödenmesi halinde çekiliş hakkı sözleşmeleri imzalayan müşteriye verilecektir. Sözleşmenin devredildiği veya devralındığı durumlarda üyelikler kampanya kapsamı dışında yer alacaktır. Devreden veya devralanın çekiliş hakkı bulunmayacaktır. Bir kişi birden fazla ikramiyeye kazanamaz. Kazanılan hak devredilemez, nakde çevrilemez. Fuzul Tasarruf Finansman A.Ş. ve U2 Tanıtım ve Promosyon Hizmetleri Tic. Ltd. Şti. çalışanları ile 18 yaşından küçükler kampanyaya katılamaz, katılmış ve kazanmış olsalar bile ikramiyeleri verilemez. İkramiyeye konu olan eşya ve/veya hizmetin bedeli içinde bulunan KDV ve ÖTV hariç diğer yasal yükümlülükler talihliler tarafından ödenir. Bu çekilişe katılan herkes, yukarıdaki şartları kabul etmiş sayılır. Görseller temsilidir.

- 14 Barbaros48: Boğaz Hattındaki İmza Projemiz
- 20 Akva'dan Müşteri Odaklı Dijitalleşme Adımı
- 22 Dönüşüm Rüzgârı: fzlPLUS'ta Yeni Bir Çağ
- 26 Yenilikçi Girişimcilerin Güçlü Yol Arkadaşı: Fuzul Ventures
- 28 Fuzul Ventures: Girişimciliğin Geleceğine Yatırım
- 29 Rubikpara Teknoloji Yatırımlarına Hız Verdi
- 30 Uzun Vadeli Hedefimiz: Kendi Markamızla Küresel Başarı Elde Etmek
- 32 Fuzul'den 33. Yıla Özel Dev Kampanya #RuhumuzdaVar
- 34 Fuzul, Türkiye Genelinde 63 Noktada 120 Şubesi ile Faaliyet Gösteriyor
- 35 Fuzul'den Adıyaman'daki Öğrencilere Kırtasiye Desteği
- 36 NEW INN Hotel Old Town'u Keşfet: Tanıtım Filmi Yayında!
- 38 Fuzul, 2014'teki 3'üncü Reklam Filmini Yayınladı
- 40 Fuzul Topraktan'dan Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi ile Konut Ediniminde Devrim
- 46 Kıtaları Buluşturan Fuar Şehri İstanbul
- 48 Fuzul'ün Değerlerinin ve Kültürünün Yansıması: Fuzul Benim
- 50 Stratejik İnsan Kaynaklarının Dönüşümü
- 52 Fuzul Akademi ile Geleceğe Güçlü Adımlar
- 54 Ortak Hedefi Olanlar, Ortak Başarılarla İmza Atarlar
- 56 Görünmez Güç: Ekip Ruhü
- 58 Motivasyon Kaynağımız: Tasarruf Sahiplerinin Güler Yüzü
- 60 Fuzul'de Kalite, Süreç Yönetimi ve Müşteri Deneyiminde Yeni Dönem
- 62 Fuzul'ün Çalışma Ortamını Görünce İnsanın Gözü Dışarıda Olmuyor
- 64 Kredi Koruma Sigortası: Borçlular İçin Finansal Güvence
- 66 Kan Şekerini Dengele Tutmamanın 6 Etkili Yolu!
- 68 Zihinsel Geviş Getirmenin Psikolojiye Yansımaları
- 70 Kilo Verme Yolculuğunuzun İlk Ayında Vücudunuzun Dönüşümü
- 72 Bir Maniniz Yoksa Hologramım Size Gelebilir mi?
- 74 MÜSİAD'dan Gıda Güvenliğine Katkı



# 10

**Tasarruf Finansman Sektörünün İşlem Hacmi, 4 Kat Arttı**



# 12

**Gayrimenkul Sektörü için 2025 Yılından Ümitliyim**

16

**Gelecek Tasarruf  
Finansman  
Sektörünün**



24

**Fuzul Bir Değerler  
Bütününü Temsil Ediyor**

42

**Küresel Ticaretin  
Temsilcileri MÜSİAD  
EXPO'da Buluşuyor**





İmtiyaz Sahibi

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı

**Eyüp Akbal**

Yayın Koordinatörü

**Burak Salman**

Genel Yayın Yönetmeni

**Merve Ay**

Yayın Koordinasyon

**Cansu Kekeç Saatçioğlu**

**Kübra Akbal Kuru**

**Sueda Kevser Belek**

**Emir Adıgüzel**

**Mert Macit**

Dağıtım Koordinasyon

**Doğanay Akyel**

**Osman Can Polat**

Grafik Tasarım

**wave.**  
İletişim ve Marka Ajansı

İletişim

**Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürlük**

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

444 63 13

Baskı

**Matsis Baskı Çözümleri**

Tevfikbey Mahallesi Dr. Ali Demir Cad. No: 51

Sefaköy - İstanbul

Tel: 0212 624 21 11 - matsisprint.com



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

**Eyüp AKBAL**, Chairman of the Board of Directors of  
Fuzul Tasarruf Finansman AŞ

## 33'üncü Yılımızı Tasarruf Sahipleriyle Kutluyoruz

Değerli okurlarımız,

Kıymetli iş dünyası temsilcilerinin bir araya geldiği ülkemizin güzide sivil toplum kuruluşları arasında yer alan MÜSİAD'ın bu yıl 20'incisini düzenlediği MÜSİAD EXPO'da yer alıyormaktan mutluluk duyduğumu belirterek yazıma başlamak isterim. Fuzul Holding olarak tüm iştiraklerimizle birlikte küresel ticaretin nabzını tutan bu fuarda yer almayı önemsiyoruz. Stantlarımızda değerli ziyaretçilerimizi ağırlamak bizler için büyük memnuniyet. Bir önceki sayımızdan bugüne kadar geçen süre zarfında sizleri haberdar etmek istediğim konuları paylaşmak istiyorum. İki aylık periyotlarla sizlere ulaştırdığımız dergimizin hazırlık evresindeyken Fuzul Holding iştiraklerinden Fuzul Topraktan'ın ve Fuzul Tasarruf Finansman'ın reklam filmleri çekildi ve ekranlarda yerini aldı. Çok güzel geri dönüşler aldık. Fuzul Topraktan Yeni Esenler Projesi'nin lansmanını gerçekleştirerek yatırımcılarla buluşturdum, diğer yandan ilk projesi olan Başakşehir 1'inci Etap'ın da temel atma töreni gerçekleştirildi. Fuzul Tasarruf Finansman olarak 33. yılımıza özel bir kampanya düzenledik ve yeni yaşımızı şirketimizi tercih eden tasarruf sahipleriyle birlikte kutlamaya karar verdik. Bu kapsamda gerçekleştireceğimiz büyük çekilişle belirleyeceğimiz 3 kişiye Togg T10X, 33 kişiye iPhone 15, 333 kişiye ise 10 bin TL'lik MediaMarkt hediye çeki takdim edeceğiz. Çekilişimizi ise yılın sonunda gerçekleştireceğiz. Şubeleşme faaliyetlerimize de hız kesmeden devam ediyoruz. Tatvan ve Erenköy şubelerimizi de şube ağımıza dâhil ettik. Böylelikle Türkiye genelinde 63 noktada 120'ye ulaşan şubelerimizle kişilerin en uygun maliyetle ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olması adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Fuzul Holding'in İç İletişim ve İşveren Markası Fuzul Benim'in öncülüğünde Adıyaman'daki bir ilkokulun tüm kırtasiye masraflarını karşıladığımız bir sosyal sorumluluk projesine de imza attık. Fuzul olarak kendimizi sosyal bir şirket olarak tanımlıyor ve böylece topluma katkı sunan çalışmalardan geri durmuyoruz.

Sizlere keyifli okumalar diler, saygılarımı sunarım.

## Celebrating our 33rd Anniversary with Account Owners

Dear Readers,

I would like to start my remarks by stating that I am happy to take part in MUSIAD EXPO, organized for the 20th time this year by MUSIAD, one of the distinguished non-governmental organizations of our country where distinguished business world representatives convene. As Fuzul Holding, together with all our subsidiaries, we care about taking part in this fair that holds the pulse of global trade. It is a great pleasure for us to welcome our esteemed visitors at our stands. I want to share some issues that I want to inform you about during the period from our previous issue to the present. While we were in the preparation phase of our magazine, which we deliver to you in bimonthly issues, the commercials of Fuzul Topraktan and Fuzul Tasarruf Finansman, which are subsidiaries of Fuzul Holding, were shot and presented on the screens. We received very good feedback. Fuzul Topraktan launched the New Esenler Project and presented it to investors and the groundbreaking ceremony of its first project, Başakşehir 1st Stage, was held. As Fuzul Tasarruf Finansman, we organized a special campaign for our 33rd anniversary and decided to celebrate our new age with the account holders who prefer our company. In this context, we will present a Togg T10X to 3 people, iPhone 15 to 33 people, and MediaMarkt gift vouchers worth 10 thousand TL to 333 people. We will hold the draw at the end of the year. We continue our branching activities without interruption. We have included Tatvan and Erenköy branches in our branch network. Thus, we continue our efforts to enable people to own houses, vehicles and covered workplaces at the most affordable cost through our 120 branches in 63 points across Türkiye. Under the leadership of Fuzul Benim, Fuzul Holding's Internal Communication and Employer Brand, we also covered all the stationery expenses of a primary school in Adıyaman within the scope of a social responsibility project. As Fuzul, we define ourselves as a social company and we initiate activities that contribute to society.

I wish you enjoyable reading and present my regards.

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**

## 33 Yıldır Gururla...

*Anahtar Dergimizin kıymetli okurları,*

İş dünyasının en yoğun olduğu dönemin startı eylül ayı itibarıyla başlar ve yılın sonuna kadar hummalı bir şekilde devam eder. Şirketler bir yandan yıl sonu hedeflerine ulaşma noktasında stratejilerini gözden geçirirler, diğer yandan gelecek seneye dair konular üzerinde konuşulmaya başlanır. Bu arada da fuarlar ve çeşitli etkinlikler de iş dünyanın gündeminde yerini alır. Bizler de Fuzul Holding olarak tüm iştiraklerimizle birlikte bu yıl 20'incisi düzenlenen MÜSİAD EXPO'da yerimizi alıyoruz. Ziyaretçilerimizi, stantlarımızda memnuniyetle ağırlamak için heyecanlıyız.

Ayrıca dergimizi hazırladığımız süreçte Fuzul Tasarruf Finansman ve Fuzul Topraktan şirketlerimizin reklam filmleri yayınlandı. Fuzul Tasarruf Finansman'ın filminde başrolde Murat Yıldırım, Fuzul Topraktan'da ise Altan Erkekli rol aldı.

Fuzul Tasarruf Finansman olarak 33'üncü yılımıza özel bir kampanya düzenledik. Kampanya kapsamında 1 Eylül - 30 Kasım tarihleri arasında Fuzul'ün sistemine en az 1 milyon TL ile dâhil olan kişiler arasında gerçekleştireceğimiz çekilişle 3 kişi Togg T10X, 33 kişi iPhone 15, 333 kişi ise 10 bin TL'lik MediaMarkt hediye çekinin sahibi olacak.

Gelelim dergimizin bu sayısını şekillendiren konulara... Öncelikle bizleri kırmayıp MÜSİAD Genel Merkezi'nde ağırlayan ve sorularımızı içtenlikle yanıtlayan MÜSİAD'ın Kıymetli Genel Başkanı Mahmut Asmalı'ya teşekkür etmek isterim. Kendisi, bizim bu sayımızdaki röportaj konuğumuz oldu.

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, son veriler ışığında tasarruf finansman sektörünü değerlendirirken, Fuzul GYO Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal, gayrimenkul sektörüne dair görüşlerini paylaştı. Fuzul GYO Yönetim Kurulu Üyesi Zahit Akbal ise lüks konut segmentindeki Barbaros48 projesini ele aldı. Fuzul Ventures Yönetim Kurulu Başkanı Furkan Akbal, Fuzul'ün yalnızca ticareti merkeze alan bir kuruluş olmadığını, aynı zamanda toplumsal fayda sağlamayı önceliklendiren bir değerler bütünü olduğunu vurguladı. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Genel Müdürü Sait Aytaç, tasarruf finansman sektörünü; Akva Sigorta Genel Müdürü Ümit Bozkurt, Akva Sigorta'yı; fzlPLUS Genel Müdürü Hüseyin Yerçok ise fzlPLUS'ün dönüşümünü ele alan metinleriyle dergimize değerli katkılarda bulundu. Her birine ayrı ayrı teşekkür etmek isterim.

Ayrıca Fuzul Finans Müdürü Abdurrahman Özgün'e, Fuzul Kalite Müdürü Baran Karabulut'a, MEC Gıda İşletme Müdürü Faruk Göçmen'e, Rubikpara İnsan Kaynakları Müdürü Furkan Açırbas'a, Fuzul İç İletişim ve İşveren Markası Yöneticisi H. Kübra Akbal Kuru'ya, Autocity Yöneticisi Furkan Topal'a, Fuzul Eğitim ve Gelişim Yöneticisi Mustafa Demirel'e, Kıdemli Sigorta Uzmanı Nur Hilal Karadağ'a, Fuzul Holding Kurum Psikoloğu Ali Özsoylu'ya, Fuzul Holding Kurum Diyetisyeni Nur Efşan Şentürk'e, Acıbadem Taksim Hastanesi Endokrinoloji ve Metabolizma Hastalıkları Uzmanı Doç. Dr. Esra Nur Ademoğlu Dilekçi'ye, Santrall Genel Müdürü Burak Berat Taş'a, Media Glory Medya Grup Başkanı Yeliz İzinak'a ve Talip Bayram'a da teşekkürlerimi sunarım.

Bir sonraki sayımızda yine bu satırlarda buluşmak üzere hoşça kalın.

**Merve AY**

## TASARRUF FİNANSMAN SEKTÖRÜNÜN İŞLEM HACMI 4 KAT ARTTI

Finansal Kurumlar Birliği çatısı altında faaliyet gösteren tasarruf finansman sektörünün 2024 yılı ilk altı aylık verileri açıklandı. Geçen yılın aynı dönemine göre 2024 yılının ilk yarısında 111 milyar TL işlem hacmi gerçekleştiren sektörün, toplam sözleşme tutarı ise 275 milyar TL'ye ulaştı. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "BDDK'dan faaliyet izni alan altı şirket ile faaliyetlerini sürdüren sektörün, geçen yılın Haziran dönemine kıyasla büyüme ivmesinin artarak devam ettiğini görüyoruz." dedi



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

İsteyen herkese uygun maliyetle ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olma imkânı tanıyan tasarruf finansman sisteminin, 2024 yılının ilk altı aylık verileri dikkat çekti. Geçen yılın Haziran ayına göre işlem hacmini yüzde 301, öz kaynaklarını yüzde 354, aktif büyüklüğünü ise yüzde 207 oranında artıran sektör, ekonominin büyümesine önemli katkı sağladı. Tasarruf finansman sektörünün yakaladığı 4 kat artışla işlem hacmi Haziran 2024'te 111 milyar TL'yi aşarken, toplam sözleşme tutarı da yüzde 157 artış ile 275 milyar TL'ye ulaştı. Sektörün aktif büyüklüğü 48 milyar TL'ye, öz kaynakları ise 18 milyar TL'ye yükseldi.

### "416 Bin Kişi Tasarruf Finansman Modelinin Avantajlarından Faydalandı"

Tasarruf finansman sektörünün 2024 yılının ilk altı ayına dair verilerini değerlendiren Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, şöyle konuştu: "Tasarruf finansman sektöründe, birbirinden kıymetli 6 şirket ve 450 şube ile faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Bugün geçen yılın Haziran dönemiyle kıyasladığımızda 2024'ün ilk altı ayındaki sayısal verilerde ciddi artışlar yaşadığımız görülüyor. Sektörümüzün ilgili dönemde işlem hacmi, aktif büyüklük, öz kaynak ve net faaliyet kârı artışlarının önemli oranlarda olduğunu söyleyebilirim. Uygun maliyetle ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi yaptığımız kişilerin sayısı 416 bine ulaştı. *Tasarruf Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelik*'in (Yönetmelik) 29 Aralık 2023 tarihinde revize edilmesiyle birlikte tasarruf finansman sektöründe yukarı yönlü ciddi bir ivme yakaladığımızı gözlemliyoruz. Lisanslı üçüncü yılını dolduran sektörün büyümesinin sürdürülebilir ve kalıcı kılınabilmesinin sektör temsilcilerinden gelecek mevzuat ve düzenleme taleplerinin realize edilmesine bağlı olduğu kanaatindeyiz."

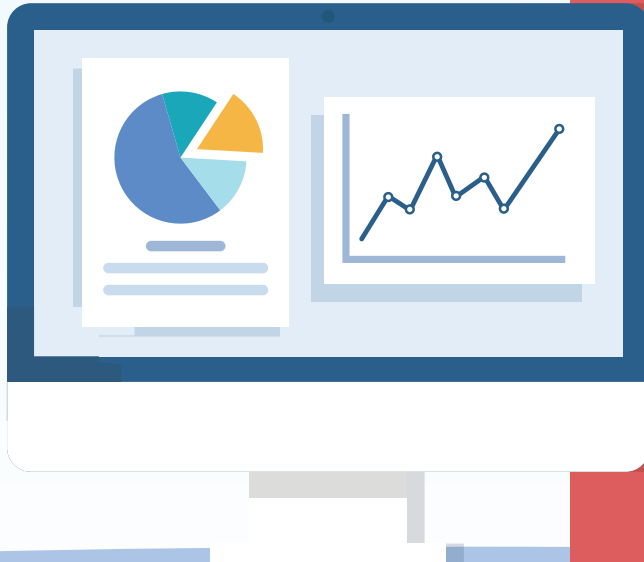
### "Türkiye Ekonomisinin Gelişimine Önemli Destek Sunuyoruz"

Açıklamalarına tasarruf finansman sektörünün Türkiye ekonomisine katkısından bahsederek devam eden Eyüp Akbal, "Bilindiği gibi hem kişilerin refahı hem de ülke ekonomilerinin bekası için tasarruf oranlarının artırılması çok büyük önem arz

ediyor. Sürdürülebilir kalkınmanın sağlanmasının ön koşulu yeterli düzeyde tasarruf yapılması ve tasarrufların yatırıma kanalize edilmesinden geçer. *Tasarruf Eğilimleri Araştırması*'nın 2023 yılının son çeyreği verilerine baktığımızda Türkiye'deki tasarruf oranlarının yüzde 23 olduğunu görüyoruz. Tasarruf eden kişilerin yüzde 26'sı da tasarruf tercihlerini yastık altı altın ve nakit birikiminden yana kullanıyor. Dolayısıyla ülkemizdeki tasarruf oranlarının çok düşük olduğunu söylemek mümkün. Bunları artırmak ve yastık altı birikimlerin ülke ekonomisine kazandırılması noktasında faaliyet gösterdiğimiz sektör, tasarrufu teşvikiyle büyük öneme sahip. Biz tasarruf finansman sektörünün temsilcisi altı şirket olarak sektörümüze büyümeye, daha çok kişinin modelimizden faydalanmasını sağlamaya yönelik çalışmalarımızı sürdürmeye devam edeceğiz." şeklinde konuştu.

### "Şubelerimizi Artırarak İstihdama Katkı Sağlıyoruz"

"Dikkat çekmek istediğim bir diğer husus ise istihdam." diyen Akbal, sözlerine şu ifadelerle son verdi: "Tasarruf finansman sektörü büyüdükçe Türkiye'nin dört bir yanındaki şube ağımızı genişletme durumu da hâsıl oluyor. Şu an 450 şubemiz ile 4 bin 698 kişiye istihdam sağlıyoruz. Türkiye'nin 81 ilinde faaliyet gösteren şirketler olarak şubelerimizi artırıyor, böylelikle de istihdama da katkı sunuyoruz. Diğer bir ifadeyle bir yandan genel müdürlüklerimizdeki, bir yandan da yeni açtığımız şubelerdeki çalışma arkadaşlarımızın sayısını artırdıkça istihdamın artmasına da destek vermiş oluyoruz."



# GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ İÇİN 2025 YILINDAN ÜMİTLİYİM

Gayrimenkul sektörü, her ne kadar şu an son 10 yılın en düşük seviyelerinde seyrediyor olsa da önümüzdeki yıl enflasyonun düşmesi ve buna bağlı olarak da faizlerin azalmasıyla sektörümüzde tekrar bir canlanma yaşanacağını düşünüyorum



Fuzul GYO Yönetim Kurulu Üyesi **Zeki AKBAL**

**T**ürkiye ekonomisinin çarkları içerisinde gayrimenkul sektörü, lokomotif bir rol oynuyor. Öyle ki faaliyet gösterdiğimiz gayrimenkul sektörü için Türkiye ekonomisinin bel kemiği demek yanlış olmaz. Özellikle mevcut hükümetimizin son 20 yıldır sağladığı destekler sayesinde sektörümüz, büyük bir popülerite kazandı. Zaten hâlihazırda bir inşaat sürecini düşünecek olursak bir bina inşa etmek için en az 200 tedarikçiye ihtiyaç duyulması, bu sektörün ne denli dinamik olduğunu gösteriyor. Ancak son dönemde yaşanan ekonomik dalgalanmalar ve artan faiz oranları nedeniyle konut satışlarında bir daralma söz konusu... Bu daralmanın bir nedeni de inşaat maliyetlerinin hızla artış göstermesi...

Bir yandan konut stoku azalırken diğer yandan evlenme boşanma ve yalnız yaşam tercihinin artması gibi durumlar da yaşanıyor. Konut arzının olmayışına rağmen talebin varlığı kira artışlarını da tetikliyor. Gayrimenkul sektörü, her ne kadar şu an son 10 yılın en düşük seviyelerinde seyrediyor olsa da önümüzdeki yıl enflasyonun düşmesi ve buna bağlı olarak da faizlerin azalmasıyla sektörümüzde tekrar bir canlanma yaşanacağını düşünüyorum.

## Yabancıya Konut Satışları Kısmı, Biraz Karmaşık

Yabancıya konut satışları kısmı ise biraz karmaşık. Bu durumu, mülteci politikasının yeterince yönetilememesi olarak değerlendiriyorum. Tüm yabancı kökenlilerin algı olarak bir kefeye konulduğu bir gündemimiz var. Örnek vermek gerekirse zengin Körfez ülkelerinden gelen iş insanları ile mültecileri karıştırmak, sektörde olumsuz etkilere yol açıyor. Bu sefer yabancı yatırımcı da tedirgin olmaya başlıyor. Hâl böyle olunca da yabancı yatırımcılar Türkiye’de gayrimenkul alımında daha temkinli oluyor.

## Kentsel Dönüşüm Projeleri Yavaşladı

İnşaat sektörü duraklama sürecinden geçiyor olsa da diğer taraftan özellikle de İstanbul’da kentsel dönüşüm projeleri de hızla şekillenmeye başlıyor. İstanbul İl Afet ve Acil Durum Müdürlüğü gibi yeni yapılar kurularak depremle ilgili hukuki altyapılar oluşturuluyor. Ben kişilerin, kentsel dönüşüm projeleriyle ilgili bilgilendirilmesi adına bu konuda bir kamuoyu

oluşturulması gerektiği kanaatindeyim. Tabii ki müteahhitlerin de konutu alabilmeleri lazım ki inşaatı yapabilsinler. Ancak finansman sıkıntısının yaşandığı bir evredeyiz. Yüksek banka faizleri, satışları olumsuz etkiliyor. Bu da kentsel dönüşüm projelerinin yavaşlamasına sebebiyet veriyor.

2025 yılından sektörümüz adına çok ümitliyim. Önümüzdeki sene tıpkı bundan 10 yıl öncesindeki yoğunluğu tekrar yaşayacağımızı düşünüyorum. Ancak bunun için bizlerin de gayreti ve sabrı çok önemli. Finansman olarak dayanıklılığımızı korumamız şart.

### Alternatif Finansman Modelleri Geliştirilmeli

Böylesi bir konjonktürde, inşaat sektöründe faaliyet gösteren oyuncular olarak yeni finansman modelleri geliştirebilmeyi de kıymetli buluyorum. Fuzul Holding olarak yeni finansman modeli geliştirmeyi, kurulduğumuz günden beri yapıyoruz. Holding iştiraklerimizden Fuzul Tasarruf Finansman olarak insanlara mevcut finansman seçeneklerinin dışında bir alternatif sunuyoruz. Böylelikle, kişiler kredi çekmeden ve faiz yüküne katlanmadan, kendi ödeme güçlerine göre belirledikleri tutar ve planlarla en uygun maliyetle ev, araç ya da çatılı iş yeri sahibi olabiliyorlar. Geçen yıl da Fuzul Topraktan şirketimiz ile Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi'ni hayata geçirdik. Bu şirketimiz de Fuzul'un alım gücünü kullanarak aldığı arsaların en uygun maliyetle satışını gerçekleştiriyor. Akabinde de yine Fuzul gücü devreye giriyor ve konutun inşaat maliyeti de yaklaşık yüzde 30 oranında uyguna mâl ediliyor. Kişiler de bu uygun maliyetle sahip olacakları konutu, taksitle alma imkânına da sahip oluyor. Özetlemek gerekirse kişiler önce dairelerinin arsasına, aka-

binde de inşaat masrafını karşılayarak en uygun şekilde mâl ettikleri konuta sahip oluyorlar. Kişiler böylelikle hem kredi çekip faiz maliyetinin altına girmiyor hem de konutunu müteahhittin mâl ettiği fiyata alabiliyor. Biz, 150-160 bin müşteri kitlesi olan bir şirket olarak, yeni finansman ve süreçler geliştirmeye devam edeceğiz. Böylece insanların daha kolay konut sahibi olmasını sağlayacağız.

### İlk Ultra Lüks Konut Projemiz: Barbaros48

Bir de lüks segment konut üretimi var. Son olarak buna da değinmek istiyorum. Türkiye'de sosyal konut üretimi önemli bir gerçek olarak karşımıza çıkıyor, insanlara ulaşılabilir yaşam alanları sunan projeler elbette ki var. Ancak İstanbul'da üst segment projelere de ihtiyaç bulunuyor. Biz de Fuzul GYO şirketimiz ile ultra lüks konut projeleri hayata geçirmeyi hedefliyoruz ve bunlardan ilkinin şu an gerçekleştiriyoruz: Barbaros48. Beşiktaş Balmumcu'da hayata geçirdiğimiz projemizden ev alanlar, hem Avrupa hem de Asya kıtasını görebilecekleri muhteşem bir manzaranın da sahibi olacaklar.

### Fuzul GYO şirketimiz ile ultra lüks konut projeleri hayata geçirmeyi hedefliyoruz ve bunlardan ilkinin şu an gerçekleştiriyoruz: Barbaros48



## BARBAROS48: BOĞAZ HATTINDAKİ İMZA PROJEMİZ

Fuzul GYO, geliştirdiği projelerle bulunduğu bölgeye değer kazandırmaya devam ediyor. Beşiktaş Balmumcu'da inşa edilen Barbaros48 projesi, yatırımcılara kaliteli ve huzurlu bir yaşam sunma imkânı tanıyor



Fuzul GYO Yönetim Kurulu Üyesi **Zahit AKBAL**

**F**uzul GYO olarak Türkiye'nin köklü şirketlerinden Fuzul Holding'in bir iştirakiyiz ve çeyrek asrı aşkın süredir gayrimenkul sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Son dönemde Türkiye'de üst segment konut ihtiyacını fark ederek bu alana yönelindik ve lüks konut sektörüne adım attığımız Barbaros48 projemize start verdik.

### Barbaros48, Eşsiz Bir Manzaraya Sahip

Emlak Konut ile beraber hayata geçirdiğimiz Barbaros48 için boğaz hattındaki imza projemiz diyebilirim. Şu an hem satış hem de inşaat süreci devam ediyor. Bu projemizle İstanbul'un kalbinde, Beşiktaş Balmumcu'da 48 dairemiz ile ultra lüks bir yaşam alanı inşasına başladık ve konut sahiplerine benzersiz bir yaşam deneyimi sunmaya hazırlanıyoruz. Barbaros48, sadece konumuyla değil, sunduğu yaşam tarzı ile de farklılaşıyor. Avrupa ve Asya kıtaları ile Marmara Denizi'nin aynı anda görülebileceği Boğaz manzarasına sahip olması, bu projeyi eşsiz kılıyor.

### Fütüristik Bir Mimari Anlayışa Ev Sahipliği Yapıyor

İki bloktan oluşan proje, belirli bir kattan sonra birleşerek fütüristik bir mimari sunuyor. Bir cephesi tarihi yarımada, diğer cephesi ise Boğaz'a bakan Barbaros48, toplamda 48 daireden oluşuyor ve bahçe katı dairelerinden penthouse'lara kadar çeşitli seçenekler sunuyor. 4,5 metrelik tavan yüksekliği, ferah bir yaşam alanı sunmamıza yardımcı oluyor. Çatı katında yer alan sosyal alanlarımız, sonsuzluk havuzu ve sosyal aktiviteler için özel tasarlanmış alanlarla zenginleştirilmiş durumda. Buradaki sonsuzluk havuzu, kafe ve restoran gibi alanlarla İstanbul'un muhteşem manzarasına karşı keyifli anlar sunmayı hedefliyoruz. Son deprem yönetmeliklerine ve son teknolojiye uygun olarak inşa edilen projemiz ile konut sahiplerine güvenli bir yaşam alanı sunuyoruz. Bu projede sunduğumuz kaliteli yaşam alanları; sadece iç mekân tefrişatlarıyla değil, aynı zamanda inşaat kalitesiyle de öne çıkıyor. Kullanılan malzemelerin kalitesi, konutun genel yapısını belirliyor ve bu nedenle lüks sadece görsel değil, fiziksel bir deneyim olarak karşımıza çıkıyor.

# BARBAROS 48

EŞSİZ MANZARA, YÜKSEK KONFOR.



BARBAROS 48

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



fuzul GYO

## GELECEK

# TASARRUF FİNANSMAN SEKTÖRÜNÜN

Fuzul, mütemadiyen pazar payını artıran bir şirket olacak. Pazar payımızı ve müşteri sayımızı artıracamız, aynı zamanda yapacağımız işlerle finans dünyasında konuşulan şirketler arasında yer alacağız



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

Türkiye'deki ekonomik konjonktüre baktığımızda kredilerin kısıtlandığı ve faiz oranlarının yüksek olduğu bir ortamdan bahsetmek mümkün. Krediyeye ulaşımın zorlaşması ve yüksek faiz oranları, kişilerin ev ve araç sahibi olmaları noktasında sınırlayıcı bir etki oluşturdu. Ancak tasarruf finansman sektörünün ilk altı ayına dair veriler, sektörümüze olan teveccühün günden güne artış gösterdiğini ortaya koyuyor. Ekonomik olarak belirsizliklerin yaşandığı bir dönemde kişilerin en temel ihtiyaçlarından barınma ve araç sahibi olma konusunda sektörümüz, alternatif bir finans modeli olarak aktif rol üstlendi. Öyle ki sektörümüz, 2024 yılında da binlerce kişiye en uygun maliyetlerle ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olma fırsatı sundu.

Fuzul olarak bizim faaliyet gösterdiğimiz tasarruf finansman sektörünün geçen yıla oranla 4 kat büyüdüğünü görüyoruz. Bu da tasarruf finansman sisteminin güçlü bir alternatif finans modeli olduğunu ortaya koyuyor. Sektör temsilcilerinin BDDK onayına sahip olmaları, sektörümüze olan güveni de artırmış oldu ki bunun da sayısal verilere yansımalarını görüyoruz. Sektörün 4 kat büyümesine karşılık, Fuzul'ün sektörün de üzerinde bir büyüme gerçekleştirmiş olması gururla üzerinde durmak istediğim bir konu... Yılın başında sektöre 100 bin yeni müşteri kazandırmayı hedeflediğimizi duyurmuştuk, senenin sonunda buna da ulaşmış olacağız. Şubeleşme faaliyetlerimize de hız kesmeden devam ediyoruz. Ayrıca sayısal veriler bu şekilde ilerlerse sektörümüzün yapacağı teslimatlarla yıl sonunda ekonomiye yaklaşık 100 milyar TL finansman sağlayacağını, bunun da yaklaşık 30 milyar TL'sini Fuzul'ün gerçekleştireceğini ifade edebilirim. Fuzul, mütemediyen pazar payını artıran bir şirket olacak. Pazar payımızı ve müşteri sayımızı artıracamız, aynı zamanda yapacağımız işlerle finans dünyasında konuşulan şirketler arasında yer alacağız.

### Tasarruf Finansman Sektörünün Büyümesi Çok Hızlı

Tasarruf finansman sektörü olarak agresif büyümemizi sürdürerek finans dünyasında pazar payımızı her geçen gün daha da artıracamız. Öyle ki sektörümüzün büyümesi çok hızlı. Özellikle BDDK lisansı sonrasında halkımızın teveccühü ile birlikte hacmimiz giderek artıyor. Çalışma arkadaşlarımıza hep şunu diyorum: "6 ay sonra göreceğimiz rakamlara siz bile inanmayacaksınız." Tasarruf finans diyoruz; yani yabancından değil, kredi kullanarak ya da borçlanarak değil, tamamen tasarruf ederek elde edilen bir finans... Sektörümüzün felsefesi tam da bu ve biz bunu büyütme istiyoruz. Biz rakamlarımızı büyüttükçe sektörümüz de büyüyecek.

### Alternatif Finans Modelini Güçlendireceğiz; Kredi İle Değil, Borçlanarak Değil, Tasarruf Ederek...

Sektör olarak işin çok başındayız. İleride daha yüksek büyüme oranlarından bahsedeceğimizi düşünüyorum. Birkaç satır önce bahsettiğim finans dünyasında kapladığımız yüzde 1'lik alanı yüzde 3'lere çıkardığımızda yüzde 1500 büyüdük demektir. Türkiye finans sektöründe 43 milyon borçlu bireysel müşteri var, bunun bizdeki karşılığı ise 500 bin. Yüzde 1'deyiz ve gideceğimiz yüzde 99'luk bir kısım var. Dolayısıyla sektörümüzün önünün açık olduğunu söyleyebilirim. Ne kadar bütçe yaparsak yapalım, bütçemizin üzerinde bir büyüme gerçekleştireceğiz. Çünkü tasarruf finans sistemine karşı toplumun bir beğenisi var. Biz aslında refahı da geliştiren bir modeliz. İnsanlara faizsiz, en uygun maliyetle ev, araç ve çatılı iş yeri finansmanı sağlıyoruz.





## Sektörümüzün yıl sonunda ekonomiye yaklaşık 100 milyar TL finansman sağlayacağını, bunun da yaklaşık 30 milyar TL'sini Fuzul'ün gerçekleştireceğini ifade edebilirim

Ülkenin bu modeli kullanarak refah düzeyini daha da artıracağını düşünüyorum. BDDK bu konuda bize destek veriyor, kamu kuruluşları da önümüzü açacak gelişmeler yapıyorlar. Dolayısıyla rahatlıkla gelecek tasarruf finansman sektörünü diyebilirim. Alternatif finans modelini güçlendireceğiz; kredi ile değil, borçlanarak değil, tasarruf ederek.

### Siz, Bizi Bir de Enflasyonun Olmadığı Ortamda Görün

Konuyu tekrar ekonomik konjoktüre getirmek istiyorum. Çünkü eminim ki zihinlerde şöyle bir soru oluşabilir: "Enflasyon düştüğünde ne yapacağız? Bu büyümeler kalıcı olur mu?" Açıkçası ben enflasyonun düştüğü ortamı daha çok seviyorum. Çünkü o dönemler, beklemenin değerli olduğu zamanlar. Bizim sektörümüz planlayanların, biriktirenlerin ve tasarruf edenlerin yeri. Başka bir şekilde ifade etmek gerekirse bir tasarrufun olmalı ve belli bir süre geçtikten sonra ev ya da aracına kavuşmalısın. Bugün ise beklemenin değerli olmadığı zamanlar. Şu an insanlar hemen ev ya da araçlarını almak istiyorlar. Bizler de kısa vadeli ürünlerimizle bu ihtiyaçlara cevap vermeye çalışıyoruz. Ancak sektörümüz için değerli olan kişilerin tasarruflarını zamana yaymaları... Bu da enflasyonun düşük olduğu ortamlarda olur. Bugün böylesi enflasyonist bir ortamda müşterilerimiz için elbette ki 5 ay gibi kısa vadeli ürünler sunuyoruz. Onları, enflasyona karşı ezdirmemeye gayret ediyoruz. Bugünün tam tersi bir ekonomik koşul olduğunda sektörümüzün çok daha büyük işler yapacağını düşünüyorum. Siz, bizi bir de enflasyonun olmadığı ortamda görün. Asıl doğru büyümenin ve tasarruf müşterisinin yaşadığı deneyimin en üst noktada olduğu dönem o zaman olacak. Ben o döneme, küçük birikimlerin zamanla büyüdüğü, planlamanın ve gerçek bir tatminin sağladığı, beklemenin değerli olduğu bir zaman diyorum.

### Fuzul, Rekabetin Geliştiren Tarafında Yer Alıyor

Biz rekabetin yakıcı, yıkıcı değil; onaran ve geliştiren tarafındayız. Sektörümüzün diğer temsilcilerini, yol arkadaşı olarak düşünüyoruz. Sektör oyuncularını olarak sürekli iletişim hâlindeyiz. Ürün geliştirme ve müşterilerimize daha iyi bir deneyim yaşatma noktasında herkesin bir gayreti var. Geçtiğimiz aylarda rekabetin kızıştığı bir süreçten geçtik, ben bunun sektöre çok yaradığını düşünüyorum. Öyle ki herkes bu yoğun ilgiden pay almak istedi. Pazar elde edelim diye bir yarışta girdik ve burada sektör kazandı, müşteri sayısında da ciddi bir artış yaşandı. Örneğin; biz Fuzul olarak yıl sonundaki hedefimize, 6 ay önce varmış olduk. Şu anda ise sene başında belirlemiş olduğumuz hedefi aşmış durumdayız.

### Rekabeti, Güzelleştirerek Sektöre Katkı Sunan Bir Hâle Dönüştürmeye Devam Ediyoruz

Rekabette fiyatın ilk sırada gelmediğini söyleyebilirim. Bizim Fuzul olarak markanın itibarı ve güvenilirliği, sermaye-darın saygınlığı, müşterilerle kurulan iletişim bağının gücü, şubelerde kişilerin samimiyetle karşılanması, müşterilere en doğru finansal çözümün sunulması ve onların memnuniyetlerinin sağlanması gibi rekabet noktalarımız var. Bu nedenle rekabette en kritik faktörün insan olduğunu düşünüyorum. Biz, insana çok fazla yatırım yaptık. Hem Genel Müdürlüğümüzde hem de şubelerimizde ciddi eğitim programlarımız var. Özellikle şubeler kısmında müşteriye doğru yönlendirmek, doğru bir planlama yapmalarını ve en doğru şekilde satış gerçekleştirilmeleri noktasında ciddi eğitimler veriyoruz. Rekabeti, güzelleştirerek sektöre katkı sunan bir hâle dönüştürmeye devam ediyoruz.



### Siz, Bizi Bir de Enflasyonun Olmadığı Ortamda Görün



fuzul

EV DE ALDIRIR,  
OTO DA.



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

# AKVA'DAN MÜŞTERİ ODAKLI DİJİTALLEŞME ADIMI

Akva Sigorta, dijitalleşme yatırımları ile müşteri memnuniyetini artırmayı, iş süreçlerini optimize etmeyi ve rekabet gücünü güçlendirmeyi hedefliyor



Akva Sigorta Genel Müdürü  
**Ümit BOZKURT**

**T**eknolojinin hayatımızdaki varlığının her geçen gün daha da derinleşmesiyle birlikte iş dünyasının dijitalleşmeye yönelik gerçekleştirdiği yatırımları da artırıyor. Öyle ki şirketlerin sürdürülebilir başarıları için dijitalleşme önemli bir alan kaplıyor. Çünkü dijitalleşmeyle birlikte hem iş yapış biçimlerini optimize ediyor hem çalışanların verimliliği artıyor hem de müşteri memnuniyeti güçleniyor. Aynı zamanda dijitalleşme, şirketlerin rekabet gücünü artırırken iş hacmini de genişletiyor.

## Dijital Yatırım Projelerimiz Var

Akva Sigorta olarak 2024'ün müşteri memnuniyeti ve dijitalleşme üzerinde durduğumuz bir yıl olması konusunda mutabık kalmıştık. Bu minvalde ilk adım olarak datalarımızı temizleyip daha kaliteli bir hâle gelmesini sağladık. İş yapış şeklimizde de revizyon gerçekleştirdik ve yeni işlerimiz ile poliçe yenilemelerimizi birbirinden ayırdık. Yeni işlerimiz ile ofisimizdeki sigorta teknik personellerimiz ilgileniyor, yenilemelerimizi ise

fzlPLUS Müşteri İletişim Merkezi yapıyor. Süreçlerimizi Polisoft üzerinden ilerletiyoruz. Müşteri memnuniyetini artırmak üzere bazı dijital yatırım projelerimiz var. Evet, Akva Sigorta olarak dijitalleşme sürecimizi sürdürüyoruz ama bu konuda kendimizi henüz yolun başında gördüğümüzü söyleyebilirim. IT departmanımızın üzerinde çalıştığı platform tamamlandığında kişiler, girecekleri birkaç bilgi ile anında kendileri için hazırlanmış teklife ulaşabilecekler. Müşterinin önüne teklifler geldiğinde, kişi kendine uygun olanı seçip kredi kartı bilgilerini girerek poliçeyi oluşturabilecek. Zaten neredeyse herkes mobil cihazları aktif olarak kullanabilir durumda. Kişiler teknolojiye bu denli hâkimken akıllı cihazlar aracılığıyla yapabilecekleri her türlü işlemi kendileri yapmak istiyor. Böyle olunca çalışma arkadaşlarımızın iş yükü hafifleyecek, teklifin gecikmesi söz konusu olmayacak, dolayısıyla daha hızlı aksiyon alınabilecek. Kişiler, bizzat kendileri poliçelerini seçecek. Başka bir şekilde ifade etmek gerekirse yanlış ürün satma ihtimalimiz ortadan kalmış olacak. Böylelikle yaşanması muhtemel sorunlar da azalacak. Bu platformu ilk aşamada

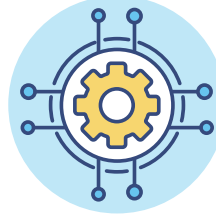
yüzde 100 performans ile kullanmayı planlamıyoruz. İlk olarak platform üzerinden yüzde 5 ila 10 arasında bir poliçe oluşturulması söz konusu olacak, böylelikle Akva'nın teknik personeline düşen iş sayısı da azalacak. Hâl böyle olunca da verimlilik ve hizmet kalitesi artacak. Web sitemizden ya da aplikasyonun üzerinden yeni müşteriler kazanma ihtimalimiz yükselecek. Zamanla platformun kullanım oranı arttıkça Akva'nın ekibi de kendine farklı hedefler ve iş akışları belirleyecek.

### Akva, Dijitalleşmeyi Çalışmalarının Merkezine Aldı

Dijitalleşme artık günümüzde bir gereklilik hâline geldi ve sürdürülebilirliğin en temel taşlarından biri oldu. Akva özelinde ele alacak olursak dijitalleşmeyi çalışmalarımızın merkezine almadık diyelim, "Müşteri sayımız arttıkça manuel olarak işlerimiz ne kadar sürebilecek?" "Hedefimiz üretimimizi, her yıl bir önceki seneye oranla ikiye katlamak o zaman çalışan sayımızı da aynı oranda artıracak mıyız ya da onları nerede konumlandıracağız?" Dijitali çalışmalarımıza entegre ettiğimizde hem müşterilerimiz hem çalışma arkadaşlarımız rahat edecek, tüm süreç şeffaf olacak ve kurduğumuz sistem sürdürülebilir kılınacak.

### Fuzul Sistemine Entegre Olacağız

Gündemimizde olan bir diğer konu da şu: Fuzul'ün sistemine entegre olacağımız bir çalışma modeli geliştiriyoruz. Fuzul sistemine dâhil olmuş tasarruf sahibine en uygun teklifi sunarak sigorta poliçesini ödeme planına eklemeyi istiyoruz. Böylelikle hem zamandan tasarruf etmiş olacağız hem de tasarruf sahiplerinin sigorta poliçesi için şirket arama sürecini de ortadan kaldırarak müşteri memnuniyetini artıracaktır. Bugün Fuzul müşterisi olan bir tasarruf sahibinin teslimat zamanı geldiğinde her ne kadar bir gecikme yaşamasını istemesek de teklifler sunulurken vakit kaybı yaşanabiliyor, bu da işlerin yığılmasına sebep olabiliyor. Ancak dijitalleşmeyle ve Fuzul'ün sistemine Akva'nın entegre olmasıyla bu sorunu çözüme kavuşturmuş olacağız. Bahsi geçen dijital uygulamanın hayata geçmesiyle birlikte Fuzul'ün şube-



## Dijitali çalışmalarımıza entegre ettiğimizde hem müşterilerimiz hem çalışma arkadaşlarımız rahat edecek, tüm süreç şeffaf olacak ve kurduğumuz sistem sürdürülebilir kılınacak

lerindeki personeller de sürçe dâhil olacak. Kişinin poliçesini uygulamadan yapabileceğini anlatmaları gerekecek ya da onunla birlikte işlemi gerçekleştirecek. Uygulama hayata geçtiğinde elbette ki bunu Türkiye'nin dört bir yanındaki tüm şubelerimizde aynı anda başlatmayacağız. Önce bir test çalışmamız olacak, akabinde pilot uygulamamızı yapacağız. İş yapış alışkanlıklarımızı biraz değiştirmemiz gerekecek.

### Kurumsal Ziyaretlerimizi Artırdık

Fuzul'ün portföyünde yer alan kişiler de son dönemde değişim göstermeye başladı. Dolayısıyla ilgili kişiler de artık bizim hedef kitlemiz arasında yer alıyor. Diğer yandan bireysel müşterilerimizin yanı sıra kurumsala da ağırlık vermeye başladık. Bunun için kurumsal ziyaretlerimizi artırdık. Kurumsal kısımda görüşmeler, hemen müşteriye dönüşmüyor. Rekabet gerektiriyor ve sigorta şirketlerinin kabul esasları gündeme geliyor. Bu nedenle biz portföyümüzü genişletmek amacıyla çeşitli şirketlere ziyaretler gerçekleştiriyoruz.



# DÖNÜŞÜM RÜZGÂRI: FZLPLUS'TA YENİ BİR ÇAĞ

Her değişim bir fırsat doğurur ve bu fırsatları değerlendirmek cesur adımlar gerektirir. 2024 ve sonrasındaki hedeflerimiz, tam da bu cesur adımların bir yansımasıdır. Şirket olarak daha büyük başarılar için kararlılıkla ilerliyoruz



fzlPLUS Genel Müdürü  
**Hüseyin YERÇOK**

2015 yılından beri Fuzul Holding bünyesinde faaliyet gösteren müşteri iletişim merkezimiz, 2023 yılında şirketleştirdiğimiz ve bu doğrultuda hizmet yelpazesini genişleterek büyük bir değişimin kapılarını araladı. Bu dönüşüm yolculuğu, sadece organizasyon yapımızı değiştirmekle kalmadı, aynı zamanda sektördeki konumumuzu güçlendirdi ve geleceğe dair büyük hedefler koymamızı sağladı.

Sektörde uzun yıllardır tecrübe sahibi olan ekip üyelerimiz, işlerine olan bağlılıkları ve müşteri memnuniyetine verdikleri önem sayesinde, kısa sürede hizmet kalitemizi ön plana çıkarmayı başardı.

## Dönüşümün Eşiğinde

Bu başarının arkasındaki en önemli unsurlardan biri, müşteri odaklı yaklaşımımız ve yenilikçi çözümler sunma konusundaki kararlılığımız oldu. Sürekli gelişimi hedefleyen vizyonumuz doğrultusunda, teknolojik altyapımızı güncelleyerek verimlili-

ğimizi artırdık ve müşteri taleplerine daha hızlı ve etkin yanıt verebilme kapasitemizi güçlendirdik.

Yeni kurumsal kimliğimiz ve genişleyen hizmet portföyümüz ile yalnızca mevcut müşterilerimize değil, aynı zamanda sektördeki yeni iş birliklerine de kapı aralamış bulunuyoruz.

## Büyümenin Temelleri

Yaşadığımız dönüşümle birlikte, stratejik ortaklıklar kurmaya, kurumsal hizmet ve danışmanlıklar da sunmaya başladık. Bu yeni projeler, hizmet çeşitliliğimizi artırmamıza ve farklı sektörlerdeki müşterilere ulaşmamıza olanak tanıdı. Aynı zamanda, mevcut müşterilerimizle ilişkilerimizi derinleştirerek onlara daha kapsamlı çözümler sunarak projelerinin başarısını ve büyüme hızını ivmelendirdik.

2024 yılına girerken, hedeflerimizi yüzde 200 büyüme üzerine kurduk. Bu iddialı hedefe ulaşmak için organizasyon yapımızı



daha da güçlendirdik ve büyüme stratejilerimizi yeniden şekillendirdik. Müşteri memnuniyetini her zaman en üst seviyede tutmayı amaçlayan yenilikçi yaklaşımlar geliştirirken, aynı zamanda teknolojik altyapımızı da modernize ettik. Dijital dönüşüm stratejilerimizi hızlandırarak sadece mevcut müşterilerimiz için değil, potansiyel müşterilerimiz için de cazip bir iş ortağı olmayı hedefledik.

### Anadolu'da Yeni Merkezimizle Müşteri Deneyimini Zirveye Taşıyoruz

Anadolu'da açtığımız yeni lokasyonumuzla operasyonel gücümüzü artırdık. Anadolu'daki varlığımız, hizmet kalitemizi daha da yukarı taşımakla kalmayıp, 360° müşteri iletişim deneyimini teknoloji ve müşteri kitlesine uygun çözümlerle mükemmelştirerek "hedeflerinizin anahtarı" olmaya devam edecek.

### Sürekli gelişimi hedefleyen vizyonumuz doğrultusunda, teknolojik altyapımızı güncelleyerek verimliliğimizi artırdık ve müşteri taleplerine daha hızlı ve etkin yanıt verebilme kapasitemizi güçlendirdik

### fzIPLUS ile 360° Müşteri İletişim Deneyimi

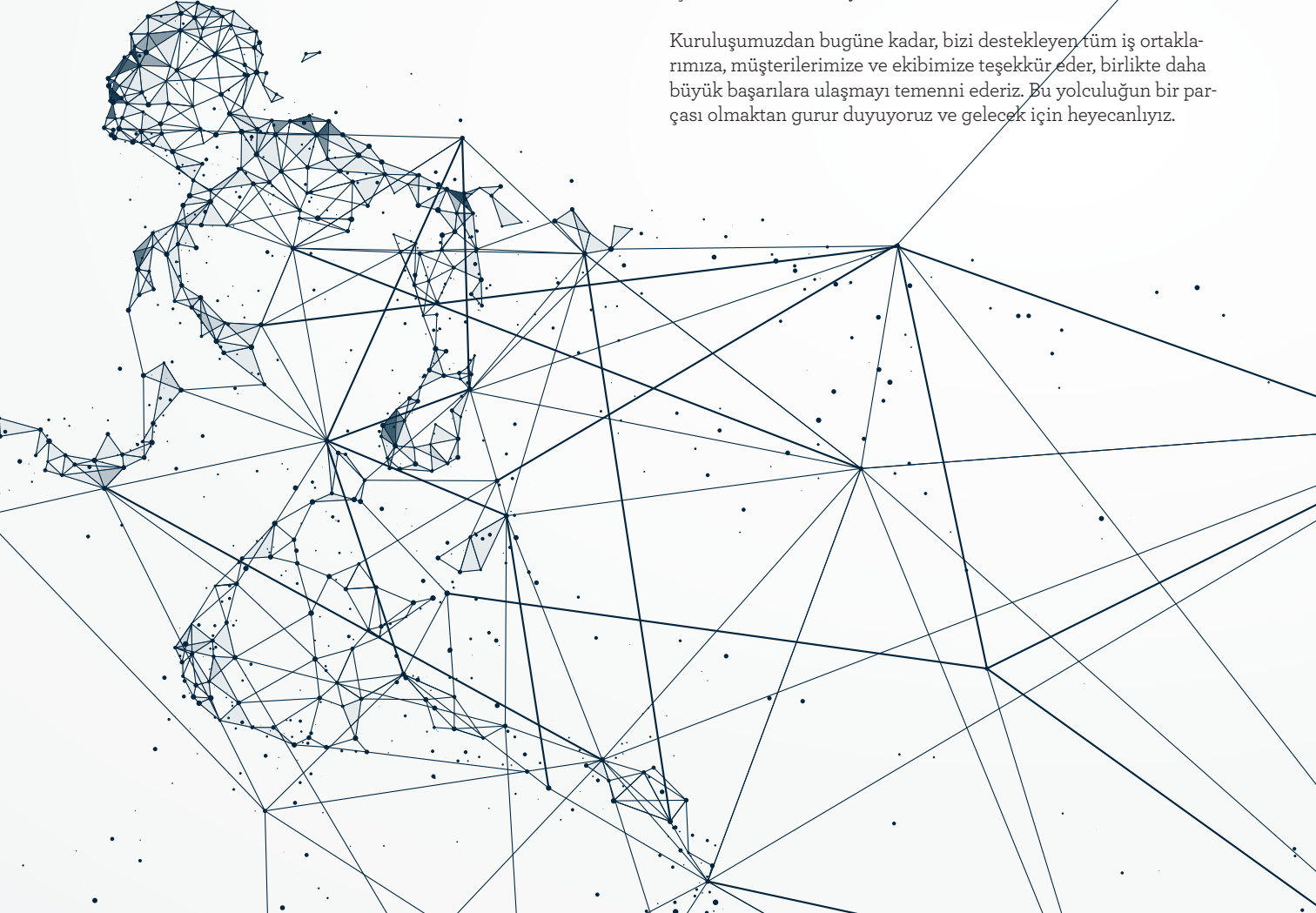
Tüm yazılı ve sözlü iletişim ile müşteri hizmetleri süreçlerinizi uçtan uca yönetiyoruz. Yapay zekâ ve otomasyon destekli çözümler, akıllı chatbotlar, dinamik çağrı yönetimi ve omnichannel iletişim entegrasyonlarıyla hizmetlerinizin verimliliğini en üst seviyeye çıkarıyoruz. Gelişmiş veri analiz yöntemleriyle süreçlerinizi detaylı olarak inceliyor, kapsamlı raporlamalarla iş performansınızı sürekli iyileştirmenize olanak sağlıyoruz.

### Yarının Haritası

Şirketleşme sürecimiz, yeni fırsatların kapılarını açarak büyümemiz için gerekli ivmeyi kazandırdı. Ancak bu süreçte en büyük gücümüz, ekibimizin değişime hızlı uyumu ve işimize olan inancı oldu. Anadolu'daki yeni merkezimizle müşteri iletişiminde yenilikçi çözümler sunarken, kurumsal yapımızı daha da sağlamlaştırmayı hedefliyoruz. İş ortaklarımız ve müşterilerimizle birlikte daha büyük başarılar imza atacağımıza olan inancımız tam.

Bu yolculuk, bize bir kez daha gösterdi ki "her değişim bir fırsat doğurur ve bu fırsatları değerlendirmek cesur adımlar gerektirir. 2024 ve sonrasında hedeflerimiz, tam da bu cesur adımların bir yansımasıdır. Şirket olarak daha büyük başarılar için kararlılıkla ilerliyoruz.

Kuruluşumuzdan bugüne kadar, bizi destekleyen tüm iş ortaklarımıza, müşterilerimize ve ekibimize teşekkür eder, birlikte daha büyük başarılar ulaşmayı temenni ederiz. Bu yolculuğun bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz ve gelecek için heyecanlıyız.



# FUZUL BİR DEĞERLER BÜTÜNÜNÜ TEMSİL EDİYOR

Fuzul'ün gayesi yalnızca ekonomik manada bir kazanç elde etmekle sınırlı değil. Bizler kendimizi sosyal bir şirket olarak tanımlıyor ve çalışmalarımızda toplumsal fayda sağlamayı önceliyoruz



Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Üyesi **Y. Furkan AKBAL**

**H**er şeyin tanımlamalarla anlam bulduğu düşüncesinden hareketle, Fuzul'ü tarifleyecek olsak pek çok kişi tarafından onlarca farklı yaklaşım ortaya konabilir. Örneğin, yapay zekâya “Fuzul nedir?” diye sorduğumda, “Fuzul, genellikle konut projeleri geliştiren ve finansal hizmetler sunan bir holdingdir. Türkiye merkezli olup, özellikle gayrimenkul sektöründe çeşitli yatırımlarla tanınır. Fuzul Holding, müşterilerine uygun ödeme seçenekleriyle konut edinme fırsatları sunar.” yanıtını aldım. Yapay zekânın söyledikleri doğru; ancak Fuzul Holding'in bünyesinde farklı iş kollarında faaliyet gösteren birçok şirket bulunduğunu da belirtmeliyim. Benim ilavemle dahi bu tanımlar, Fuzul'ün kimliğini ve kapsamını tam anlamıyla yansıtmaktan uzak kalıyor. Öyle ki Fuzul, yalnızca ticaret yapan bir işletme olmanın çok ötesinde... Çünkü Fuzul, aynı zamanda bir değerler bütünü de temsil ediyor. Özelde genele doğru bir geçişle konuyu detaylandırmak isterim: Şirketler organik yapılarıdır ve bu yapıları oluşturan temel unsur ise insanın kendisidir. İnsanın olduğu her yerde ise bir karakter ve kimlik vardır, bu özellikler ise değerlerin oluşmasını sağlar. Bir şirketin başarısının temelinde de kuruluş

ilkelerine ve değerlerine bağlılık yatar. Bizler, uzun yıllardır bu değerler doğrultusunda büyüyen ve gelişen bir aileyiz. Temelimizi inşa etmiş olduğumuz sosyal alan, bizi biz yapan ve geleceğimize yön verecek olan en kıymetli hazinemizdir. Kurumsal değerlerimiz bugün olduğu gibi geleceğe yönelik atılmış olduğumuz her adımda da güvenle yürümemizi sağlayacak en belirleyici özelliğimiz olarak kalacaktır. İyi ve sosyal bir şirket olmanın gereklerinden en önemlisi ise elde etmiş olduğunuz başarıları ve sonuçlarını kaynağı olan sosyal ve ekonomik tabanla paylaşmak ve örnek olmaktır.

## Fuzul, Değerlerini Köklerinden Alıyor

Fuzul Holding, kurum kültürünü köklerinden aldığı değerlerle inşa ediyor. Dayanışma, güven, dürüstlük, şeffaflık, aile bağları, toplumsal fayda, çevreye saygı ve kaliteli ürün ile hizmet üretimi gibi değerler, Fuzul'un temel felsefesini oluşturuyor. Fuzul'ün iş yapış biçimleri de müşterileriyle olan ilişkileri de çalışanlarıyla olan iletişimi de hep bu değerler ışığında can buluyor. Gayemiz yalnızca ekonomik manada bir kazanç elde etmekle sınırlı değil.

Bizler kendimizi sosyal bir şirket olarak tanımlıyor ve çalışmalarımızda toplumsal fayda sağlamayı önceliyoruz. Bu vizyonumuzu bir şirketimizin iş modelinden örnek vererek açıklamak isterim: Fuzul Tasarruf Finansman, şirketimiz aracılığıyla kişilerin Türkiye'nin dört bir yanından en uygun maliyetle ev, araç ve çatılı iş yeri sahip olabilmesi için finansman sağlıyoruz. Bu benim nezdimde bir sosyal sorumluluk projesi... Hepimiz şuna eminiz ki barınmak herkesin hakkı ve en önemli ihtiyaçlarından biri. Kişilerin bu ihtiyaçlarını özellikle de en uygun maliyetle karşılayabilmelerine vesile olmak büyük mutluluk ve bu yaptığımız aslında toplumsal ferahın artmasında etkili bir hamle. DNA'mızda olan toplumsal dayanışmayı, iş modeli olarak kurguluyoruz.

### Fuzul'ün Temelinde Güven Var

Güvenilir bir marka olmaya verdiğimiz önemin altyapısında insana olan saygı var. Güvenliliğimizi dürüst ve şeffaf iletişime verdiğimiz önemle destekliyoruz. Çünkü temas ettiğimiz herkes—çalışma arkadaşlarımız, iş birliği yaptığımız şirketlerin çalışanları veya müşterilerimiz—bizim için eşit öneme sahip. Bizler inanıyoruz ki iş hayatında dürüstlüğü ve şeffaflığı ilke edinmek hem güvenilirliğin hem de sürdürülebilirliğin anahtarı... Bu bağlamda çalışma arkadaşlarımız, müşterilerimiz ve iş ortaklarımızla her zaman açık ve dürüst bir iletişim kurarak ilişkilerimizi güven temeli üzerine inşa etmeyi önemsiyoruz. Biz Fuzul olarak bu algıyı, 33 yılda ilmek ilmek işledik ve bunu perçinlemek adına da her daim en iyisi için çalışıyoruz.

### Çalışma Arkadaşlarımız Kadar Onların Ailelerine de Değer Veriyoruz

Kurumumuzun vazgeçilmez değerleri arasında aile kavramı önemli bir yer tutuyor. Çalışma arkadaşlarımızı büyük Fuzul ailesinin bir parçası olarak görüyor ve bu hissi

onlara yaşatmayı önemsiyoruz. Aynı zamanda, onların kendi aileleriyle mutlu bir yaşam sürmeleri de bizim için kıymetli; dolayısıyla, çalışanlarımız kadar ailelerine de değer veriyoruz.

### Zorlukların Üstesinden Gelmenin Anahtarı: Dayanışma

Diğer yandan dayanışmanın gücünü zorlukların üstesinden gelmek üzere bir anahtar olarak görüyoruz. Her dönemde mutlaka sosyal sorumluluk projelerimiz oldu, iyiliğin olduğu her yerde biz de yer almaya özen gösterdik, gösteriyoruz. Çünkü biz, dayanışmayı yalnızca iş ilişkisiyle sınırlandırmayı doğru bulmuyoruz. Dolayısıyla iş dünyasında elde ettiğimiz başarıları, toplumla paylaşarak daha yaşanabilir bir dünya için çalışıyoruz. Bu minvalde de eğitimden sağlığa, kültürden sanata kadar birçok alanda topluma katkıda bulunmayı sosyal sorumluluk olarak kabul ediyoruz.

### Yenilikleri, Değerlerimiz Çerçevesinde Hayata Geçiriyoruz

Doğaya saygı da Fuzul'ün kırmızı çizgileri arasında bulunuyor. Sürdürülebilirlik ilkesi doğrultusunda doğayı koruyan ve gelecek nesillere daha iyi bir dünya bırakmayı amaçlayan projelerin içerisinde yer alıyoruz. Aynı zamanda tüm işlerimizde en yüksek kaliteyi hedefliyoruz, çalışmalarımıza da bu yönde sürdürüyoruz. Mükemmelle odaklıyız, bunu da sürekli gelişim ve inovasyonla destekliyoruz. Geleneklerimize bağlı kalarak yenilikleri bu değerler çerçevesinde hayata geçiriyoruz.

Bu değerleri şirketimizin sadece bugününü değil, geleceğini de şekillendiren unsurlar olarak görüyoruz. İnançlarımız, değerlerimiz ve ideallerimiz doğrultusunda çalışarak hem iş dünyasında hem de toplumda pozitif bir etki oluşturmaya devam edeceğiz.

**Fuzul, yalnızca ticaret yapan bir işletme olmanın çok ötesinde... Çünkü Fuzul, aynı zamanda bir değerler bütünü de temsil ediyor**



# YENİLİKÇİ GİRİŞİMCİLERİN GÜÇLÜ YOL ARKADAŞI

## FUZUL VENTURES

Fuzul Ventures olarak, yenilikçi fikirleri gerçeğe dönüştürme tutkusuyla hareket ediyoruz. Geleneksel kalıpları kıran ve yeni oyun kuralları yazan girişimcilerle birlikte geleceğin teknolojilerini ve iş modellerini şekillendiriyoruz



Fuzul Ventures Komite Üyesi  
**Hüseyin NALBANTOĞLU**

**G**irişimcilik, belirsizliklerle dolu bir ortamda sınırlı kaynaklarla maksimum katma değer oluşturmaya çalışmaktır. Bu süreçte girişimciler, ekip kurmaktan ürün ve hizmet geliştirmeye; iş geliştirme faaliyetlerinden hukuk süreçlerine kadar birçok zorlukla başa çıkmaya çalışır. Girişimcilerin karşılaştığı en büyük sorunların başında ise finansmana erişim gelir.

Finansman yalnızca bir araçtır; önemli olan bu kaynağı doğru stratejilerle kullanarak sürdürülebilir bir büyüme sağlamaktır. Yatırım arayışındaki girişimciler için kritik nokta, aldıkları finansman desteğini uzun vadeli başarıya dönüştürebilmesidir. İşte burada “Stratejik Yatırım” kavramı devreye girer.

### Fuzul Holding’in Faaliyet Gösterdiği Sektörlere Odaklanıyoruz

Stratejik yatırım, girişimcilere yalnızca sermaye değil, aynı zamanda deneyim, iş çevresi ve stratejik rehberlik sunar. Bu finansman türü, girişimlerin daha hızlı ve sürdürülebilir bir şekilde büyümesine yardımcı olur. Fuzul Ventures olarak, Fuzul Holding’in 30 yılı aşkın tecrübesini girişimcilere aktarıyoruz. Girişimlere finansmanın yanı sıra sektör uzmanlığı ile de yol gösteriyor, yeni fırsatlar sunuyoruz. Özellikle Fuzul Holding’in faaliyet gösterdiği sektörlerdeki girişimlere odaklanarak, yatırım yaptığımız firmaları kendi iş ortakları ile tanıştırmaya ve iş birliklerini kuruyoruz. Bu şekilde büyüme süreçlerini hızlandırıyoruz.

Fintech, gayrimenkul teknolojileri, satış ve pazarlama teknolojileri, sigorta teknolojileri ve bulut tabanlı çözümler gibi yenilikçi sektörlerle odaklanıyoruz. İş alanlarımızla sinerji oluşturabilecek girişimleri önceliklendiriyoruz. Teknoloji tabanlı yenilikçi girişimleri titizlikle değerlendiriyor ve bu alanlarda geleceği şekillendirecek yatırımlar yapıyoruz.

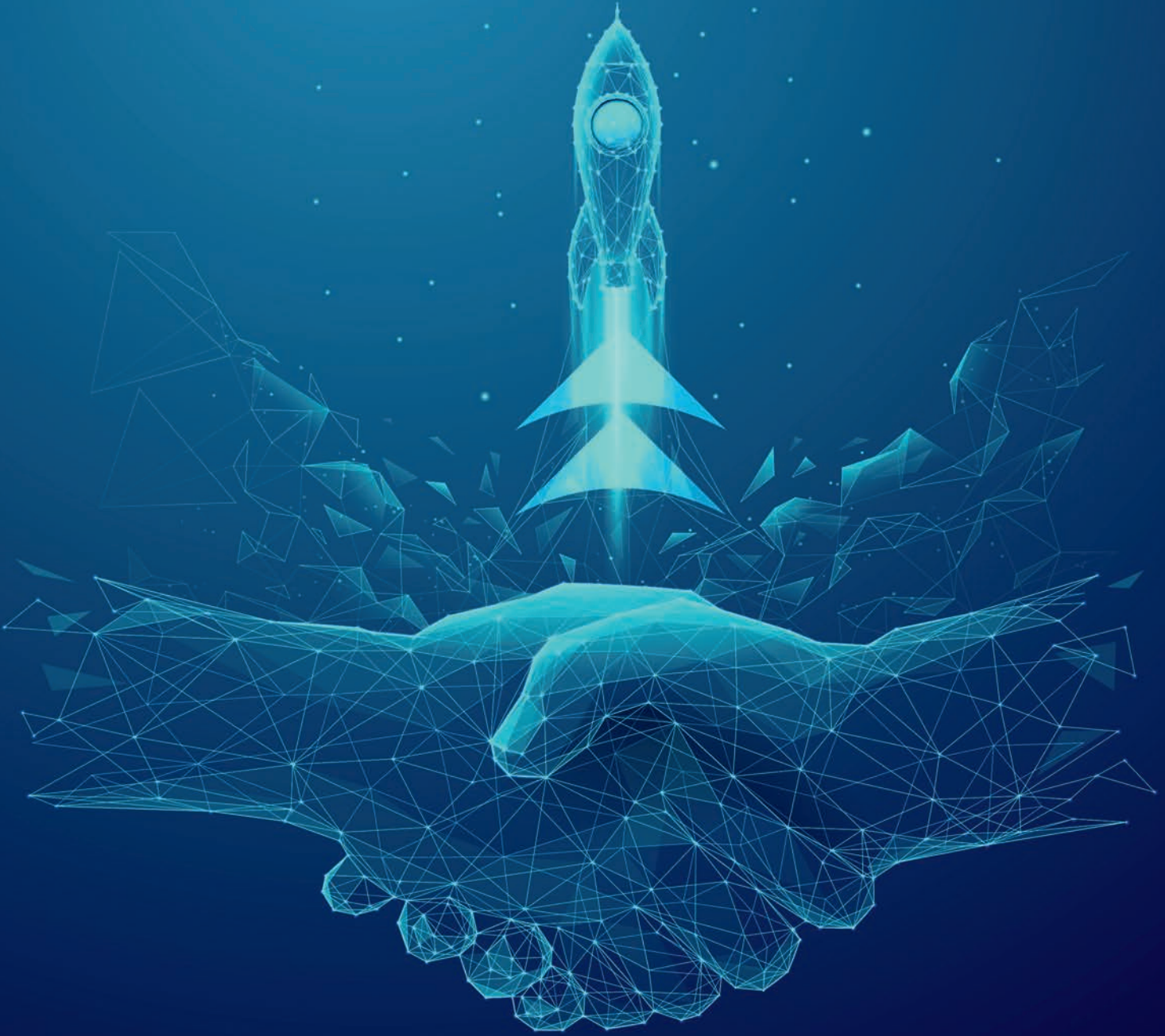
### Fuzul Ventures, Yenilikçi Fikirleri Gerçeğe Dönüştürme Tutkusuyla Hareket Ediyor

Fuzul Ventures olarak, yenilikçi fikirleri gerçeğe dönüştürme tutkusuyla hareket ediyoruz. Geleneksel kalıpları kıran ve yeni oyun kuralları yazan girişimcilerle birlikte geleceğin teknolojilerini ve iş modellerini şekillendiriyoruz. Amacımız yalnızca finansal kazanç sağlamak değil, topluma ve ekosisteme kalıcı değer katmaktır.

Genç girişimcileri destekleyerek Türkiye’ye katma değer oluşturmayı hedefliyoruz. Yatırım yaparken sadece finansal destek sunmuyor, stratejik yatırım kültürünü benimsiyoruz. Çünkü birlikte daha büyük başarılar imza atabileceğimize inanıyoruz. Her yıl en az 5 yeni yatırım ve 1 takip yatırımı gerçekleştirmeyi, 5 yıl içinde ilk başarılı satışımızı yapmayı hedefliyoruz. Uluslararası fonlarla iş birliği kurarak ölçeklenebilir girişimlerin paydaşı olmak ve en doğru fırsatları değerlendirmek için çalışıyoruz.

# Girişimcilere destek olmak, güzel fikir!

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



fuzul VENTURES

## FUZUL VENTURES

# GİRİŞİMCİLİĞİN GELECEĞİNE YATIRIM

Fuzul Ventures, girişimcilere sadece finansman desteği sunmakla kalmıyor, aynı zamanda stratejik rehberlik, sektörel bilgi birikimi ve geniş iş ağı gibi değerli imkânlar sağlayarak yenilikçi projelerin hızla büyümesine katkıda bulunuyor



Fuzul Ventures Komite Üyesi **Fikret ÜNALAN**

**F**uzul Girişimcilik ekosistemi, yenilikçi projeler ve cesur adımlarla hızla şekilleniyor. Bu dönüşümün en iyi örneklerinden biri, Silikon Vadisi'ndeki "PayPal Mafia" grubudur. PayPal'ın kurucuları ve yatırımcıları, eBay'e satış sonrası Tesla, LinkedIn, YouTube ve SpaceX gibi dev projelerin temellerini atarak ekosisteme önemli katkılar sağlamıştır. Bu girişimciler, elde ettikleri sermaye ve deneyimleri yeni projelere aktararak girişimcilik dünyasının dinamiklerini değiştirmiştir.

### Türkiye'deki Başarı Hikâyesi: Peak Games

Türkiye'de benzer bir etkiyi Peak Games örneğinde görmek mümkün. Oyun sektöründeki başarılarıyla dikkat çeken Peak Games, 2020 yılında Zynga tarafından 1.8 milyar dolara satın alındı. Şirketten ayrılan birçok girişimci, kendi start-up'larını kurarak sektöre yeni bir soluk kazandırdı. Startups.watch verilerine göre, eski Peak Games çalışanları 59 yeni girişime öncülük etti ve bu girişimlerin yarısı oyun sektöründe faaliyet göstermektedir. Bu projeler, aldıkları milyonlarca dolarlık yatırımlarla Türkiye'de girişimcilik ekosistemine önemli bir ivme kazandırmaktadır.

### Türkiye'nin Yenilikçi CVC Firması: Fuzul Ventures

Girişimciliğin gelişiminde kurumsal girişim sermayesi (CVC)

fonlarının rolü giderek büyüyor. Bu alanda öne çıkan şirketlerden biri olan Fuzul Ventures, Fuzul Holding'in yenilikçi vizyonunu girişimcilik dünyasına yansıtıyor. Fuzul Ventures, girişimcilere sadece finansman desteği sunmakla kalmıyor, aynı zamanda stratejik rehberlik, sektörel bilgi birikimi ve geniş iş ağı gibi değerli imkânlar sağlayarak yenilikçi projelerin hızla büyümesine katkıda bulunuyor. Bu sayede girişimciler, projelerini sağlam temeller üzerine inşa etme fırsatı buluyor.

### CVC'lerin Geleceği ve Türkiye İçin Fırsatlar

CVC fonlarının gelişmekte olan ülkelerde yaygınlaşması, yerel inovasyonu desteklemek ve küresel rekabette güçlü bir konum elde etmek açısından büyük önem taşıyor. Türkiye, bu potansiyele sahip ülkeler arasında öne çıkarken, Fuzul Ventures gibi oyuncular bu sürecin kritik aktörleri arasında yer alıyor. CVC'lerin sağladığı sermaye ile deneyimin birleşimi, girişimcilik ekosisteminin büyümesine ve Türkiye'nin ekonomik kalkınmasına ivme kazandıracak önemli bir unsur olarak öne çıkıyor.

Fuzul Ventures, Türkiye'de girişimcilik ekosistemine sağladığı destekle yeni başarı hikâyelerinin yazılmasına öncülük etmeye devam edecek.

# RUBİKPARA, TEKNOLOJİ YATIRIMLARINA HIZ VERDİ



Rubikpara Genel Müdürü **İsmail SEVINÇ**

**“Ödemenin Akıl Küpü” sloganıyla elektronik para ve ödeme hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren Rubikpara, mikro mimari üzerine inşa ettiği altyapısını yeni teknolojilerle geliştirmeye devam ediyor. Eylül ayında mobil ödemelerde son teknoloji ürünleri FizikiPOS ve SoftPOS’u müşterilerine sunan Rubikpara, işletmelere entegre çözümler üretmeye ve inovasyona yatırım yapmaya devam edecek**

**M**ikro mimari üzerine inşa ettiği altyapısı ile inovatif ürünler sunan Rubikpara, teknoloji odaklı çözümler üretmeye devam ediyor. Son olarak mobil ödemelerde yeni nesil FizikiPOS ve SoftPOS ürünleri ile sahalarda olan Rubikpara, işletmelerin ödeme süreçlerini kolaylaştırarak tek bir platformda tüm ödeme ihtiyaçlarını karşılamalarını sağlamayı ve farklı iş modellerini çeşitli rollerde destekleyen bir servis modeli sunmayı hedefliyor. Tek bir POS cihazıyla tüm bankalardan ödeme alma avantajı sunan yeni nesil Android FizikiPOS ve akıllı telefonların NFC özelliği sayesinde ödemeleri kolaylaştıran SoftPOS ürünleriyle müşterilere çözümler sunan Rubikpara, işletmeler için yenilikçi çözümler sunmaya odaklanarak teknolojisini geliştirmeye devam edecek.

## **Müşterilerimizin Ödeme Alanındaki Tüm İhtiyaçlarına Cevap Vereceğiz**

Fuzul Holding’in öz iştiraki olarak 2020 yılından beri faaliyette olduklarını ve o tarihten bu yana teknolojiye yatırım

yaparak ürünlerini çeşitlendirdiklerini söyleyen Rubikpara Genel Müdürü İsmail Sevinç, “Rubikpara olarak ‘one stop payment provider’ modelini merkezimize alarak müşterilerimizin tek noktadan bütün ödeme ekosistemine dair tüm servisleri kullanabilmesine odaklanıyoruz. Yani bir şirketin kendi çalışanıyla, tedarikçisiyle, iş ortaklarıyla ve fatura kestiği müşteriyle dokunduğu her alanda yanlarında oluyoruz. B2C tarafında SanalPOS, FizikiPOS gibi ürünlerimizle, müşterilerin kullandığı her kart ailesine sunduğumuz farklı faydalarla maliyet avantajı sunuyor, B2B tarafında ise ödeme işlemlerini kolaylıkla yapabilmelerini, tek panelden her şeyi görebilmelerini, raporlamalarını, abonelik yöntemlerini, faturalandırma süreçlerinin tamamını yönetebilmeye odaklanıyoruz. Tüm bu çalışmalarımızın temelinde ise teknolojiye yaptığımız yatırım bulunuyor. Bundan sonraki süreçte ise teknoloji ve inovasyonu kullanarak müşterilerimizin ödeme alanındaki tüm ihtiyaçlarına cevap vereceğiz.” ifadelerini kullandı.

# UZUN VADELİ HEDEFİMİZ KENDİ MARKAMIZLA KÜRESEL BAŞARI ELDE ETMEK

MEC Gıda'yı; çalışanlarına, müşterilerine ve genel ahlak kurallarına değer veren, iş ahlakını ve disiplinini merkeze alan bir işletme olarak tanımlamak mümkün



MEC Gıda İşletme Müdürü **Faruk GÖÇMEN**

**M**EC Gıda, 2010 yılında Fuzul Holding'in bir iştirak şirketi olarak kuruldu ve gıda sektöründe hizmet vermeye başladı. Bugün; Burger King, Espressolab ve Gloria Jeans markalarımızla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Her bir markamızın kendine özgü dinamikleri ve standartları var, bize düşen ise bahsi geçen hususlara uygun biçimde işimizi en iyi şekilde yapmak. Her ne kadar markaların kendilerine has özellikleri olsa da tabii ki biz Fuzul'un kurum kültürünü de işin içine entegre ediyoruz.

## Fuzul'un Kurum Kültürünü Tüm İşletmelerimizde Görmek Mümkün

Tüm işletmelerimizde Fuzul'un kurum kültürünün yansımalarını görmek mümkün. Örnek vermem gerekirse şunu söyleyebilirim: 14 yıllık bir şirketiz, ben sürecin en başından beri varım. Diğer yandan 13 yıldır bizimle çalışan arkadaşlarımız var. Bu Fuzul'un çalışanlarıyla uzun yıllar süren bağlar oluşturma arzusu ve hedefinin en önemli göstergelerinden biri olarak nitelendirilebilir. Bu konuyu özetlemem gerekirse

şunu söyleyebilirim: MEC Gıda; çalışanlarına, müşterilerine ve genel ahlak kurallarına değer veren, iş ahlakını ve disiplinini merkeze alan bir işletmedir.

## Fast Food Sektörü ile Kafe İşletmeciliği Arasında Fark Var

Fast food sektörü ile kafe işletmeciliği arasında önemli farklar bulunuyor. Burger King'e gelenler, hızlıca yemek yiyip gidiyor ve bu da bizim için bir koşuşturma hâkim olmasına neden oluyor. Bu ortamda, hızlı servis ve etkin süreç yönetimi ön planda. Espressolab'ta ise müşteriler daha çok vakit geçirdikleri için onlarla daha samimi bir ilişki kurmak mümkün oluyor. Burada, sosyal etkileşim ve müşteri memnuniyeti üzerine odaklanıyoruz. Müşterilerimizin çoğunu ismen tanıyoruz ve onların kendilerini misafir gibi hissetmelerini arzuluyoruz. Her iki alanda da etkin olabilmek, bize geniş bir perspektif kazandırıyor ve her iki sektörde de başarıya ulaşmamızda önemli bir rol oynuyor. Bu uyumu sağlamak, markalarımızın farklı dinamiklerini en iyi şekilde yönetmemize yardımcı oluyor.

## Müşteri Memnuniyeti, Kırmızı Çizgimiz

Müşteri memnuniyeti, her şirkette olduğu gibi bizde de kırmızı çizgidir. Bunu sağlamak adına önceliklerimizin hijyen ve personel eğitimi olduğunu belirtmek isterim. Şunu da büyük bir gururla belirtmek isterim ki MEC Gıda altında işlettiğimiz markalar, denetim ekiplerimiz tarafından değerlendirildi ve dünya çapında ikincilik ile Türkiye’de en iyi yönetilen franchise ödülleri sahibisi olduk. Burger King şubemize, rutin denetimlerden biri gerçekleştirildi. Bu, T.C. Başakşehir Belediyesi, T.C. Sağlık Bakanlığı ve T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı’nın birlikte gerçekleştirdikleri bir denetimdi. Şubemiz hijyen ve ürün saklama koşullarında sıfır hata ile ilçe sınırlarında en temiz şube olarak ödüllendirildi. Espressolab’ta da UHT süt yerine günlük süt, dondurulmuş pasta yerine her akşam taze pasta sağlıyoruz.

## Müşterilerimize Çözüm Odaklı Yaklaşıyoruz

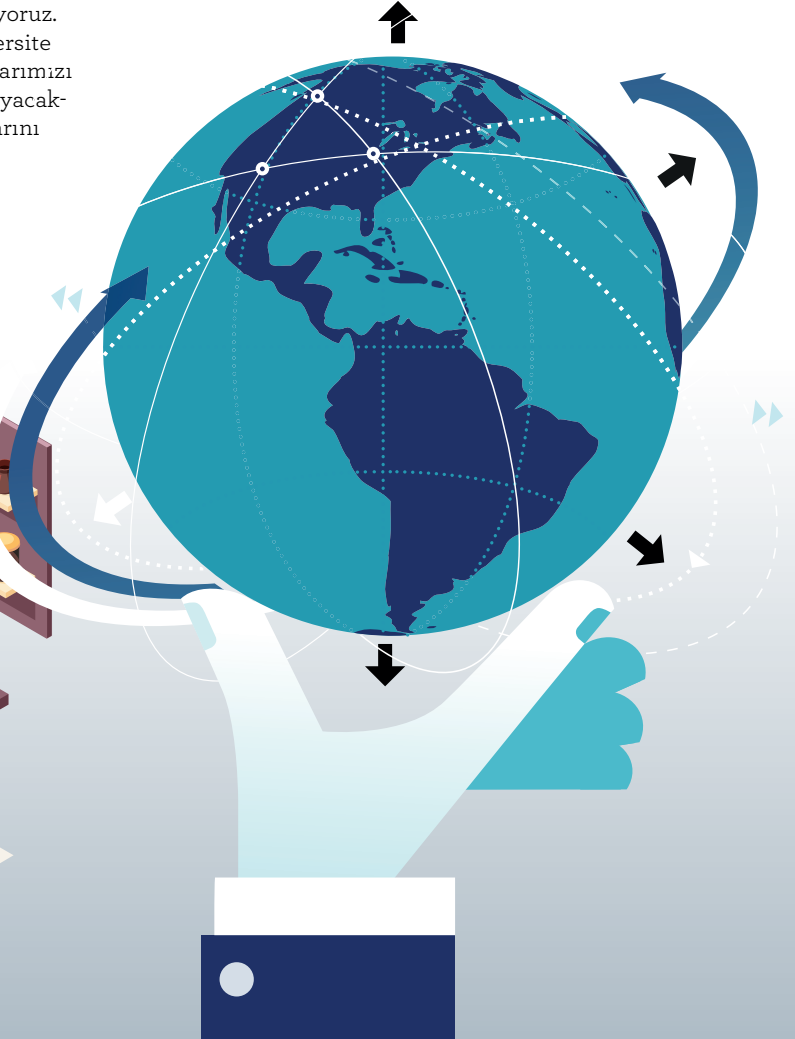
Şubelerimizde herhangi bir şikâyet ile karşılaştığımız durumda hemen çözüm odaklılık esasıyla müşteri memnuniyetini sağlamaya yönelik adımlar atıyoruz. Öncelikle müşterimizin adresine çiçek gönderiyor ve özrümüzü ifade ettiğimiz bir not iletiyoruz. Şubemizin müdürü, kendisiyle bizzat iletişime geçiyor ve kendisini şubeye davet ediyor. Müşterimize ikramlarda bulunup en iyi şekilde ağırlıyoruz ve şubemizden memnun bir şekilde ayrılmasını sağlıyoruz. Çalışma arkadaşlarımızın büyük çoğunluğunun üniversite öğrencilerinden oluştuğunu söyleyebilirim. Programlarımızı onların ders saatlerine uygun yani okullarını aksatmayacakları şekilde hazırlıyoruz. Böylelikle hem okul harçlıklarını çıkarmış oluyor.



## Her ne kadar markaların kendilerine has özellikleri olsa da tabii ki biz Fuzul’ün kurum kültürünü de işin içine entegre ediyoruz

### Uzun Vadede Kendi Markamızla Küresel Başarı Hedefliyoruz

Şimdilerde kendi markamızı inşa etmek gündemimizde ve bu doğrultuda araştırmalar yapıyoruz. Kafe işletmeciliği konusunda henüz yeni olmamıza rağmen başarılı bir şekilde ilerlediğimizi söyleyebilirim. Bu alanda elde ettiğimiz tecrübeler, kendi markamızı inşa ettiğimizde önemli bir destekleyicimiz olacak. 2025 sonunda, kendi markamızı geliştirmek sonrasında ise dünya çapında bir marka hâline gelmek gibi hedeflerimiz var. Bu hedefe ulaşmak adına yenilikçi ürünler ve hizmetler sunarak sektörde farkımızı ortaya koymayı amaçlıyoruz. Sıradan bir kafe olmasını istemiyoruz; şube tasarımlarımız şu anda mimarlar tarafından çiziliyor. Ayrıca, marka kokusunun önemli bir detay olduğunu düşünüyorum ve bu nedenle mevcut markalarımızda farklı kokular kullanıyorum. Şu anda hâlihazırda Burger King, Espressolab ve Gloria Jeans’de farklı koku kullanıyorum.



## FUZUL'DEN 33. YILA ÖZEL DEV KAMPANYA

# #RuhumuzdaVar

Türkiye'nin köklü şirketlerinden biri olan ve faaliyet gösterdiği tasarruf finansman sektöründeki pazar payını her geçen gün biraz daha artıran Fuzul, 33. yılını tasarruf sahiplerine vereceği hediyelerle kutlayacak. Hediye sahipleri gerçekleşecek büyük çekilişle belirlenecek. Talihlilerin 3'ü Togg T10X, 33'ü Iphone 15, 333'ü ise 10 bin TL'lik MediaMarkt hediye çekinin sahibi olacak. Büyük çekiliş ise 2024 yılının sonunda gerçekleştirilecek



**fuzul** 33 Yıldır Gururla  
**Ev De Aldırır, Oto Da!**

Şimdi Fuzul'e kayıt olun, 33. yılımıza özel dev hediyeleri kazanma fırsatını yakalayın!

**MediaMarkt**  
10.000 ₺  
HEDİYE ÇEKİ

**3** KİŞİYE  
Togg T10X

**33** KİŞİYE  
IPHONE 15

**333** KİŞİYE  
HEDİYE ÇEKİ

**F**aaliyet gösterdiği tasarruf finansman sektöründeki pazar payını her geçen gün biraz daha artıran Fuzul, kuruluşunun 33. yılına özel sektörde görülmemiş dev bir kampanya düzenliyor. Böylelikle tasarruf finansman sektöründeki gücünü bir kez daha gözler önüne seren Fuzul, bu büyük çekilişle sektördeki kampanya kurallarını yeniden yazıyor.

30 yılı aşkın bir süredir tasarruf finansman sektörünün güçlü oyuncusu olarak faaliyet gösteren Fuzul; bin 500'ü aşkın çalışan sayısı, 120'i bulan şubesiyle gücüne güç katarken yüz binlerce kişiye en uygun maliyetle ev, araç ve çatılı iş yeri finansmanı sağlamayı sürdürüyor. Bugün Fuzul, pazar payını artırmasıyla birlikte her geçen gün sektördeki hâkimiyetini de perçinliyor.

33 yıldır kişilerin ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmasına imkân tanıyan Fuzul, 33. yılına özel olarak düzenlediği kampanyayla 3 kişiye Togg T10X, 33 kişiye Iphone 15, 333 kişiye ise 10 bin TL'lik MediaMarkt hediye çeki verecek. Çekiliş; 1 Eylül - 30 Kasım tarihleri arasında Fuzul'ün sistemine en az 1 milyon TL ile dâhil olan kişiler katılabilecek. Her 1 milyon TL'lik kayıt, bir çekiliş hakkı olacak. Örneğin; 3 milyona kayıt olacak kişi, üç çekiliş hakkı elde edecek. Çekiliş ise 2024 yılının sonunda Milli Piyango İdaresi'nin onayıyla noter huzurunda gerçekleştirilecek.

### **Çalışma Arkadaşlarımızın Özverili Çalışmaları, Bugünümüzün İnşasında Önemli Yer Tutuyor**

Fuzul'ün 33. yılı ile ilgili değerlendirmede bulunan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "Fuzul'ün temellerini atarken en büyük motivasyonumuz kişileri, herhangi bir faiz yükünün altına sokmadan, en uygun maliyetle ev ve araç sahibi yapmaktı. Ne mutlu ki kurulduğumuz günden bu yana geçen 33 yılda, yüz binlerce kişinin ev ve araç ihtiyaçlarını karşılamalarına vesile olan bir şirket konumuna geldik. Kurulduğumuz günden bu yana yüz binlerce kişinin ev, araç ve çatılı iş yeri ihtiyacına çözüm olurken en büyük gücümüz kıymetli çalışma arkadaşlarımız oldu. Onların özverili çalışmaları, emekleri ve yetkinliklerinin payı, bugünümüzün inşasında önemli bir yer tutuyor. Bugün bin 500'ü aşkın çalışma arkadaşımızda Türkiye'nin dört bir yanında bulunan 120'nin üzerinde şubemizle daha çok kişiye tasarruf finansman sistemiyle tanıştırtıyoruz. Bir yandan ülkemizdeki tasarruf oranlarını artırıyor, bir yandan yastık altı birikimlerin ekonomiye kazandırılmasını sağlıyor, diğer yandan ise istihdama katkı sunuyoruz." dedi.

### **Gücümüzü Bizi Tercih Eden Tasarruf Sahiplerinden Alıyoruz**

"2024 yılının ilk altı ayında 10 binin üzerinde ailenin tasarruf ederek ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmasına vesile olduk." diyen Akbal, "Fuzul'ü tercih eden kıymetli tasarruf sahiplerinin bizlere inançları, teveccühleri ve güvenlerinin yanı sıra tüm çalışma arkadaşlarımızın emekleriyle bugünlere geldik. Değerli çalışma arkadaşlarımızla birlikte her zaman tasarruf sahiplerimizin memnuniyetini önemsedik, onların sayesinde bugün hâlâ varlığımızı sürdürüyoruz. Üstelik bunu her geçen gün daha da güçlenerek yapıyoruz. Bugünümüzü onlara borç-



**Eyüp Akbal: "Akbal, "Fuzul'ü tercih eden kıymetli tasarruf sahiplerinin bizlere inançları, teveccühleri ve güvenlerinin yanı sıra tüm çalışma arkadaşlarımızın emekleriyle bugünlere geldik"**

luyuz, gücümüzü de onlardan alıyoruz. Bu nedenle 33. yıla ulaşmamızın mutluluğunu, tasarruf sahiplerimizle paylaşmayı arzu ettik. Hediyelerimiz arasında Türkiye'nin mühendislik gücünü ortaya koyduğu, gururumuz Togg T10X da yer alıyor. Türkiye ekonomisinin aktörlerinden biri olarak Togg T10X hediye ediyorum olmak da bizler için ayrı bir onur kaynağı. Üç ay sürecek kampanyamızın ardından aralık ayının sonunda noter huzurunda çekilişimizi gerçekleştireceğiz. Çekilişimizin sonunda talihli olacak herkese hediyelerimizin hayırlı, uğurlu olmasını temenni ediyorum." açıklamalarında bulundu.

# FUZUL, DİJİTAL DÖNÜŞÜM İÇİN YENİ YAZILIM ÇALIŞTAYINI GERÇEKLEŞTİRDİ

Fuzul'ün Dijital Dönüşüm Direktörlüğü tarafından düzenlenen Yeni Yazılım Dönüşümü Analiz Çalıştay'ı 23 Ağustos'ta NEW INN Hotel'de gerçekleştirildi

Dijitalleşmeye verdiği önemle bilinen Fuzul, 2024 yılının başında dijitalleşmeyi bu senenin odak noktasına koyacağını açıklamıştı. Bu çerçevede, ilgili dönemde gerçekleştirilen çalışmalar hakkında iş birimlerini bilgilendirmek üzere Dijital Dönüşüm Direktörlüğü ekibinin önderliğinde Yeni Yazılım Dönüşümü Analiz Çalıştayı düzenlendi. Çalıştaya; Fuzul Tasarruf Finansman AŞ'nin Yönetim Kurulu Üyesi Y. Furkan Akbal, Genel Müdürü Sait Ayaç, Genel Müdür Yardımcısı Ekrem Semih Baştaç ve tüm birim müdürleri katıldı. Fuzul Dijital Dönüşüm Direktörü Ünsal Atasoy, Yeni Yazılım Dönüşümü Analiz Çalıştayı'nda yaptığı açıklamalarda, yeni uygulamanın hem satış hem de finans tarafını birleştireceğini, mevcut XRM ve FSS uygulamalarının tüm fonksiyonlarını tek bir çatı altında toplayacağını dile getirdi. Uygulamanın, Fuzul'un dış dünya ile bağlantısını güçlendireceğini, Mernis (KPS) ve IYS servisleri gibi entegrasyon kabiliyetlerinin artınlacağını da belirtti. Şu anda test ortamında Mernis (KPS) ve IYS entegrasyon sağlandığını ve kimlik sorgulama işlemlerinin gerçekleştirildiğini ekledi.

## Kullanıcı Dostu Bir Arayüz Sunmayı Amaçladık

Kullanıcı deneyimi konusunda odaklandıklarını vurgulayan Atasoy, "Kullanıcı dostu bir arayüz sunmayı amaçladık. Çalışma arkadaşlarımız, müşterilerin tüm verilerine kolayca erişebilecekler. Diğer yan-



dan müşteri bilgileri, iletişim detayları ve teklif bilgileri gibi birçok başlığa da sistem üzerinden ulaşmak mümkün olacak." dedi.

Çalıştayı önemli bir özelliği olarak, farklı birimlerin bir araya gelerek süreçlerini görme fırsatı bulduğunu belirten Atasoy, "38 kişilik geniş katılımı gerçekleştiren toplantıda alınan geri bildirimlerin, iş süreçlerinin netleştirilmesi ve eksikliklerin giderilmesi açısından önemli bir katkı sağladığı kanaatindeyim." ifadeleriyle sözlerine son verdi.

## FUZUL, TÜRKİYE GENELİNDE 63 NOKTADA 120 ŞUBESİ İLE FAALİYET GÖSTERİYOR

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, şubeleşme faaliyetlerini hız kesmeden sürdürüyor. Fuzul, şubeleşme faaliyetleri kapsamında Bitlis Tatvan ile İstanbul Erenköy'de şube açtı

Tasarruf finansman sektöründeki pazar payını her geçen gün biraz daha artırmayı hedefleyen Fuzul, şubeleşme çalışmalarına ağırlık vermeye devam ediyor. Bitlis Tatvan ve İstanbul Erenköy'de açtığı şubelerle Fuzul, Türkiye genelinde 120 şubeye ulaştı. Türkiye'nin dört bir yanındaki şubeleriyle Fuzul, daha çok kişinin en uygun maliyetle ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmasına imkân sağlamayı hedefliyor. Böylelikle Fuzul hem istihdama hem de Türkiye ekonomisine de katkı sunuyor. Konuyla ilgili açıklamalara bulunan Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "Fuzul olarak yeni şubeler açarak ve mevcut şubelerdeki personel sayısını artırarak, sektördeki iş gücü talebine cevap veriyor ve yerel ekonomilere destek sağlıyoruz. Bu genişleme, sadece finansal hizmetlerin erişimini artırmakla kalmıyor, aynı zamanda yeni iş fırsatları oluşturuyor ve istihdamı destekliyor." şeklinde konuştu.



**Bitlis/Tatvan Şube:** Tuğ Mahallesi, Cumhuriyet Bulvarı No: 320/A Tatvan/Bitlis

**İstanbul/Kadıköy/Erenköy Şube:** Sahrayıcedit Mahallesi Şemsettin Günaltay caddesi No: 250/42 Kadıköy/İstanbul



## FUZUL'DEN ADIYAMAN'DAKİ ÖĞRENCİLERE KIRTASIYE DESTEĞİ

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, kurulduğu 1992 yılından bu yana sosyal sorumluluk faaliyetlerine imza atmaya devam ediyor. Fuzul bu kez de Adıyaman'daki bir ilkokulun tüm öğrencilerinin kırtasiye masraflarını üstlendi



**3** yıldır kişilere en uygun maliyetle ev, araç ve çatılı iş yeri finansmanı sağlayan Fuzul, kurulduğu günden bu yana topluma katkı sunma misyonuyla sosyal sorumluluk projelerini hayata geçirmeye devam ediyor. Son olarak, Adıyaman'daki bir ilkokuldaki tüm öğrencilere kırtasiye desteği sağlayan Fuzul'ün çalışanları bizzat malzemelerin dağıtımını üstlendi. Fuzul çalışanları, öğrencilere; kalem setlerini, defterleri ve muhtelif pek çok kırtasiye malzemelerini tek tek teslim etti. Fuzul, yer aldığı bu proje ile birlikte Anadolu'daki ilkokul öğrencilerinin eğitimine kırtasiye ürünleri sağlayarak onların eğitim hayatlarını desteklemeyi ve eğitimde fırsat eşitliğine katkıda bulunmayı amaçlıyor.

### Eğitim, Toplumların Gelecek İnşasında Önemli Bir Alan Kaplıyor

Konuyla ilgili açıklamada bulunan Fuzul İç İletişim ve İşveren Markası Fuzul Benim'in Yöneticisi Kübra Akbal Kuru, "Adıyaman'daki çocuklarımıza destek vermiş olmanın mutluluğunu yaşadığımızı belirtmek istiyorum. Bu ve buna benzer sosyal sorumluluk projeleriyle çocuklarımızın eğitim

hayatlarına dokunabilmek ve onlara daha iyi bir gelecek sunabilmek noktasında yeni projelerimiz olacak. Çünkü biliyoruz ki eğitim, toplumların gelecek inşasında çok önemli bir alan kaplıyor ve bizler eğitime ne kadar destek olabilirsek o kadar güçlü bir gelecek inşasına katkıda bulunmuş olacağız." ifadelerini kullandı.



Kübra AKBAL KURU

# NEW INN HOTEL OLD TOWN'UN TANITIM FİLMİ YAYINDA!

İstanbul'un tarihî merkezinde modern konfor sunan odaları ve kültürel zenginlikleriyle dikkat çeken NEW INN Hotel Old Town'un tanıtım filmi yayınlandı



FİLMİMİZİ  
İZLEMELİK İÇİN  
QR KODU  
OKUTUN

**N**EW INN Hotel Old Town'un tarihî atmosferinin ve sunduğu eşsiz konforun anlatıldığı tanıtım filmi yayınladı. Film, İstanbul'un tarihî merkezinde yer alan otelin hizmetlerini etkileyici bir şekilde gözler önüne seriyor.

Fatih'in kalbinde, şehrin tarihî dokusuyla uyumlu bir şekilde tasarlanan otel, misafirlerine hem modern hem de huzurlu bir ortam sunuyor. Topkapı Sarayı, Ayasofya ve Sultanahmet Camii gibi tarihî mekânlara yakın bir konumda bulunan otel, misafirlerine hem İstanbul'un zengin tarihini hem de kültürel çeşitliliğini yakından deneyimleme imkânı sağlıyor.

NEW INN Hotel Old Town, konforlu ve modern dizayn edilmiş odalarıyla hem iş seyahati yapanlar hem de tatil amaçlı gelen misafirler için ideal bir konaklama imkânı sunuyor. Misafirler, otelin sunduğu tüm olanaklardan faydalanarak, şehrin enerjisi ile tarihini bir arada yaşayabilecekler.

Tanıtım filmi izleyerek, otelin sunduğu tüm bu ayrıcalıkları daha yakından keşfedebilirsiniz. İstanbul'un kalbinde unutulmaz bir konaklama deneyimi için sizleri NEW INN Hotel Old Town'a bekliyoruz!



# NEW INN HOTEL OLD TOWN

Tarihin Lüksle  
Buluşması

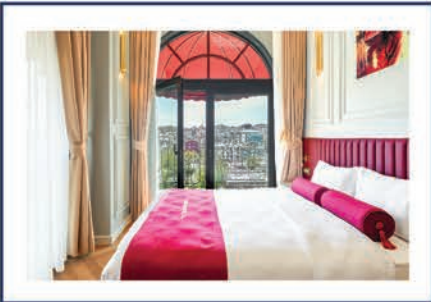
## HOTEL OLD TOWN



İstanbul'un kalbinde, tarihi yarımadanın büyüleyici atmosferinde yüksek standartlarda konforlu bir konaklama deneyimi sizi bekliyor.

Otelimizde, rahatlığın keyfini çıkarın ve şehrin tarihi zenginliklerini keşfedin!

#NEWINNHOTELOldTown



# FUZUL, 2024'TEKİ 3'ÜNCÜ REKLAM FİLMİNİ YAYINLADI

Tasarruf finansman sektörünün öncüsü Fuzul, Murat Yıldırım'ın rol aldığı üçüncü reklam filmini yayınladı. Yönetmen koltuğunda Serdar Erener'in olduğu filmde, Fuzul'ün 33. yılını tasarruf sahiplerine vereceği hediyelerle kutlaması konu edinildi



**T**asarruf finansman sektöründeki pazar payını her geçen gün artıran Fuzul'ün, Murat Yıldırım'ın başrolünde olduğu "Ruhumuzda Var" reklam filmi ekranlarda yerini aldı. Alametifarika imzasıyla hazırlanan reklam filminin yönetmenliğini Serdar Erener üstlendi.

Fuzul'ün 2024 yılı içinde yayınladığı ilk reklam filminde Murat Yıldırım tarafından "kredi çekmek yok", "faiz maliyeti yok" vurgusu yapılmış, ikinci filmde "Türkiye, Fuzul'e koştı." ifadesiyle gerçek tanıklıklardan yola çıkılarak gerçekleştirilen yüz binlerce teslimata atıfta bulunulmuştu. Yılın üçüncü reklam filminde ise Fuzul'ün 33. yılına özel gerçekleştirdiği sektörde görülmemiş kampanyası ekranlara taşındı.

## Yüzleri Güldürmek Ruhumuzda Var

Reklam filminin konusu, Murat Yıldırım'ın arkadaşını Fuzul'ün düzenlediği büyük çekilişe davet etmesi etrafında şekillendi. Fuzul'ü tercih eden tasarruf sahipleri arasında gerçekleştirilecek büyük çekilişle 3 kişiye Togg T10x, 33 kişiye iPhone ve 333 kişiye ise 10 bin TL'lik MediaMarkt hediye çeki vereceği müjdelendi. Murat Yıldırım'ın "Fuzulüz biz arkadaşım. Yüzleri güldürmek bizim ruhumuzda var." söylemi de reklamın en dikkat çekici anlarından biri olarak öne çıkıyor.

## REKLAM KÜNYESİ

**Reklamın Başlığı:** Ruhumuzda Var

**Reklamveren:** Fuzul

**Reklamveren Genel Müdürü:** Sait Aytaç

**Reklamveren Temsilcileri:** Burak Salman, Cansu Kekeç Saatçioğlu, Kübra Akbal Kuru, Emir Adıgüzel, Merve Ay, Doğanay Akyel, Osman Can Polat, Sueda Kevser Belek, Kübra Mücahitoğlu

**Reklam Ajansı:** Alametifarika

**Yönetmen:** Serdar Erener

**Görüntü Yönetmeni:** Soykut Turan

**Yapımcı:** Hazer Baycan-Zafer Özkan

**Prodüksiyon Şirketi:** Kala Film

**Post Prodüksiyon:** Umut Deniz Tekin

**Müzik:** Ali Osman Erbaşı



# FUZUL MARKASININ GÜCÜ, AUTOCITY'E OLAN GÜVENİ DESTEKLİYOR

Fuzul Holding bünyesinde faaliyet gösteriyor olmamız, bizler için çok kıymetli. Öyle ki Fuzul markasının gücü, Autocity'e olan güvenin de perçinlenmesine destek veriyor



Autocity Yöneticisi **Furkan TOPAL**

Fuzul Holding iştiraklerinden biri olan Autocity, 2000 yılında kurulmuş olsa da otomotiv sektöründeki yolculuğuna 1993 yılından beri var olan deneyimiyle başladı. Temelleri Yenibosna'da atılan şirketimiz, 2022 yılından bu yana da Başakşehir'de bulunan showroomumuzda faaliyetlerini sürdürüyor. Tüm segmentlerdeki araçların alım ve satımını gerçekleştiriyor olsak da özellikle lüks otomobillere yoğunlaştığımızı söyleyebilirim. Müşteri memnuniyeti prensibini iş yapış modelimizin merkezine konumlandırarak ikinci el ve sıfır araç alım-satımını gerçekleştirerek faaliyetlerimize devam ediyoruz.

## Müşteri Memnuniyeti, İşimizin Temelini Oluşturuyor

Fuzul Holding bünyesinde faaliyet gösteriyor olmamız, bizler için çok kıymetli. Öyle ki Fuzul markasının gücü, Autocity'e olan güvenin de perçinlenmesine destek veriyor. Ben ve ekip arkadaşlarım da mevcut olan güven algısına halel getirmemek adına titizlikle çalışmalarımızı gerçekleştiriyoruz. Ekibimiz, iletişim becerileri güçlü olan eğitimli kişilerden oluşuyor. Gayemiz; elbette ki yalnızca araç satmak değil, bizler insan kazanmayı odaklanmış durumdayız. Ayrıca müşterilerimizden gelen geri bildirimleri dikkate alıyor ve geliştirmemiz gereken hususlar varsa bunları mutlaka hayata geçiriyoruz. Çünkü biz müşterilerimizle olan iliş-

kimizde yalnızca satış anında onların yanında olmuyoruz, sonrasında da iletişimde kalıyoruz. Örnek vermek gerekirse, herhangi bir talebimiz olmaksızın araç bakımları geldiğinde çekici gönderip araçları alarak bakımlarını gerçekleştiriyoruz. Keza müşteri memnuniyeti, işimizin temelini oluşturuyor. Ayrıca sosyal medyayı etkin kullanarak Autocity markasını daha da görünür hâle getiriyoruz. Instagram üzerinden yaptığımız paylaşımlarla hem mevcut müşterilerimize hem de yeni potansiyel müşterilere ulaşmaya çalışıyoruz.

## Uzmanlık Alanımızda Kalmaya Özen Gösteriyoruz

Otomotiv sektörüne giren yeni oyuncularla rekabet arttı, ancak biz uzmanlık alanımızda kalmaya özen gösteriyoruz. Kurduğumuz günden bu yana hiçbir zaman agresif bir rekabet anlayışımız olmadı. Rekabet ortamında dahi sektörümüzün diğer temsilcileriyle dostane ilişkiler kurmayı arzu ediyoruz ve faaliyet gösterdiğimiz alandaki negatif algıların ortadan kalkması adına güç birliği içinde olmamız gerektiğine inanıyoruz. Son söz olarak şunu ifade etmek isterim: Autocity olarak müşterimizi geri çevirmemek için her türlü çabayı gösteriyoruz. İster lüks ister orta segment olsun, her türlü araç için çözüm sunmaya devam edeceğiz.

## FUZUL TOPRAKTAN 390 KONUTLUK PROJESİ

# “YENİ ESENLER”İ SATIŞA ÇIKARDI

Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi'nin hayata geçiren Fuzul Topraktan, 390 konutluk “Yeni Esenler” projesini düzenlediği lansman toplantısıyla tanıttı. Şirketin son projesi olan “Yeni Esenler”in satışa sunulduğu etkinlik hem yatırım yapmak isteyen hem de ev sahibi olmak isteyenler tarafından yoğun ilgi gördü



Fuzul Topraktan, konuta erişim sorununun çözümünün bir parçası olmak hedefiyle yaptığı çalışmaları kapsamında “Yeni Esenler” projesini düzenlediği lansman toplantısıyla yatırımcılarla buluştu. Projede yatırımcılar, “Aşamalı Konut Sahibi Olma Sistemi”nin ilk adımı olan toprak yatırımını yapmalarının ardından inşaat maliyetini taksitler hâlinde karşılayarak konut sahibi olabilecek

Esenlerde düzenlenen etkinliğe, Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal, Fuzul Topraktan Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Zeki Akbal, markanın reklam yüzü ve tiyatrocu Altan Erkekli, iş dünyası ve gayrimenkul sektöründen çok sayıda isim katıldı. Lansman buluşmasında aynı zamanda Fuzul Topraktan'ın ilk projesi olan Başakşehir 1'inci Etap'ın canlı bağlantı ile temel atma töreni gerçekleştirildi. 82 konutluk arsa payının satışının tamamlandığı projenin inşaatı sahneye kurulan inşaat başlangıç butonu ile başlatıldı. Lansmanda konuşan Fuzul Topraktan Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Akbal, “Bizim için bu model sadece ticari bir teşebbüs değil, aynı zamanda sosyal bir sorumluluk. Bu modelimizi daha da geliştirerek, Türkiye’de konut üretimine katkı sağlamak istiyoruz” dedi.

### Yeni Esenler Projesi

15 Temmuz Millet Bahçesine komşu konumuyla yatırımcılarına eşsiz bir yeşil alan deneyimi sunacak olan Yeni Esenler, Sel-

çuklu mimarisinin zarif ve etkileyici izlerini taşıyacak. 62 bin metrekare inşaat alanına sahip proje, 4 blok 390 konuttan oluşacak. Yatırımcılar 2+1’den 4+1’e kadar olan daire seçeneklerinden yararlanarak hayallerindeki eve kavuşacak.

### 2 Milyon TL’den Başlayan Peşinatlarla Satışa Sunuldu

Lansman kapsamında, Yeni Esenler projesinin arsa payı 2 milyon TL’den başlayan peşinatlarla satışa sunuldu. Projede, 24 aya varan vade imkânları ile her bütçeye uygun ödeme planları oluşturuldu. Projenin inşaatına ise sözleşme tarihinden itibaren 18 ay sonra başlanacak. Dairelerin teslimi ise inşaatın başlamasının ardından 36 ay içerisinde yapılacak.

### Tam Donanımlı Yaşam Alanı

Şehrin tam merkezinde bulunan proje, yüzme havuzu, spor alanı, yürüyüş alanları, çocuk oyun parkı, güvenlik, geniş peyzaj alanları sosyal alanlarıyla yatırımcılarına tam donanımlı bir site yaşamı sunacak. Ulaşım akslarına olan yakınlığıyla da cazibeli bir konumda yer alan Yeni Esenler, Tekstilkent ve Giyimkent gibi ticari lokasyonların yanı başında Masko, İkitelli OSB, İstoç gibi merkezlere birkaç kilometrelik yakınlıkta bulunuyor. Alışveriş merkezlerine ise 5-10 dakika gibi kısa sürede ulaşılabilir.

fuzul» TOPRAKTAN

AŞAMALI KONUT SAHİBİ OLMA SİSTEMİ

# 2 AŞAMADA EV SAHİBİ OLABİLİRSİNİZ!



## PROJELER

BAŞAKŞEHİR



PENDİK



ISPARTAKULE



YENİ ARNAVUTKÖY



BAŞAKŞEHİR AYAZMA



YENİ ESENLER



# KÜRESEL TİCARETİN TEMSİLCİLERİ MÜSİAD EXPO'DA BULUŞUYOR

Türkiye'nin önemli sivil toplum kuruluşları arasında yer alan MÜSİAD'ın Genel Başkanı Mahmut Asmalı ile MÜSİAD EXPO 2024'ü merkeze alan bir röportaj gerçekleştirdik

Röportaj: **Merve AY**



MÜSİAD Genel Başkanı **Mahmut ASMALI**



**T**ürk iş dünyasının uluslararası arenada daha rekabetçi olmasını sağlamak için stratejiler geliştirmeyi ve projeler hayata geçirmeyi amaçlayan MÜSİAD'ın Genel Başkanı Mahmut Asmalı, Anahtar okurları için kurumun kuruluşundan misyonuna, hedeflerinden MÜSİAD EXPO fuarına kadar bir dizi konuda değerlendirmelerde bulundu. Asmalı, MÜSİAD EXPO'dan bahsederken "Ülkemizin en kapsamlı karma ticaret fuarına imza atmış olmanın gururunu yaşıyoruz." ifadelerini kullandı.

### **MÜSİAD temelde hangi değerler üzerine inşa edildi ve 30 yılı aşkın süredir bu değerlerin gelişimi, dönüşümü ve günümüze entegre olmasıyla ilgili neler söyleyeceksiniz?**

MÜSİAD; 1990 yılında, 12 idealist insanın, milli ve manevi değerler ışığında, iş ahlakı, toplumsal sorumluluk bilinci ve "Yüksek Ahlak, Yüksek Teknoloji" anlayışı üzerine inşa edildi. MÜSİAD; kuruluşundan bu yana, girişimcilik, dayanışma ve daha müreffeh bir dünya için çalışmayı teşvik eden, ekonomik ve sosyal gelişime katkı sunan bir kurum oldu. Her fırsatta ifade ettiğimiz gibi; kazanma ve rant hırsına dayalı sömürgeci bir anlayışın değil, üretim ve adil bölüşüm esasına dayalı ve insanı merkeze alan bir anlayışın savunucusu olduk. Bu çerçevede emtia yerine para üreten, emeği ve insanı görmezden gelen mevcut sistemin tam karşısına, Millî İktisadi Mimari adını verdiğimiz, yeni bir model ortaya koyduk.

MÜSİAD olarak temel amacımız, ulusal gücün ölçülmesi adına, yerel avantajların ve bölge ekonomilerinin yeniden canlanması ve proje odaklı üretim-ticaret-ortaklık ve yatırım hattına geçmek oldu. Bu nedenle sermayeyi ölçeklendirmek ve sınıflandırmak değil; tabana yayılmış, tabandan beslenen bir ağ ekonomisini savunduk.

MÜSİAD, zaman içerisinde, Türkiye'nin ve dünya ekonomisinin değişen dinamiklerine entegre şekilde gelişmeye çalıştı. MÜSİAD Vizyoner, MÜSİAD KADIN Uluslararası Farkındalık Zirvesi, Genç Ticaret Elçileri, Uluslararası Genç İş Adamları Kongresi, MÜSİAD EXPO, Türkiye'nin Gücü Ödülleri ve gelenekselleşen diğer bir etkinliğimiz MUST (MÜSİAD Sanayi ve Teknoloji Zirvesi) gibi organizasyonlar ve daha niceleriyle bu konulardaki kararlı adımlarımızı atmaya devam ederken, dijital dönüşüm ve küreselleşme süreçlerinde de değerlerimize bağlı kalarak modern dünyaya ayak uydurma çabası içinde olduk. Bugün, daha fazla uluslararası iş birliği, yenilikçilik ve sürdürülebilirlik gibi kavramlarla işimizi şekillendirmeye devam ediyoruz.

### **Teknoloji ve inovasyon konularında MÜSİAD'ın yaklaşımı nedir? Bu alanda yaşanan hızlı değişimlere nasıl uyum sağlıyorsunuz ve üyelerinizi bu konuda nasıl destekliyorsunuz?**

MÜSİAD olarak, teknoloji ve inovasyonu bugünün dünyasında en kritik unsurlar olarak görüyoruz. Sanayi 4.0 ve Dijital Dönüşüm gibi global trendlerin farkındayız ve bu alandaki hızlı değişimlere üyelerimizin de adaptasyonunu desteklemek için çeşitli programlar ve platformlar sunuyoruz. Teknolojinin iş dünyasını yeniden şekillendirdiği ve her geçen gün yepyeni gelişmelere şahit olduğumuz bir ortamda, artık sadece teknolojiyi tüketerek değil, aynı zamanda üreterek çalışılması gerektiğinin farkındayız.

Ülkemizde yürütülen yerli ve millî projeleri çok yakından takip ediyor ve destekliyoruz, "Güçlü Türkiye" idealinin sonuna kadar destekçisiyiz. Biliyorsunuz, tüm dünya biraz da mevcut konjonktür sebebiyle uzun süredir Türk İHA'larının başarısını konuşuyor. Yine Türkiye'nin otomobili, TOGG dünya fuarlarında ilgi odağı oluyor. Türkiye'nin çok daha



rekabetçi bir konuma ulaşması gerek, yalnızca otomotiv ya da savunma sanayii değil, her sektörün, ürün ve iş modeli geliştirebilmesi, bu ideali gerçekleştirme noktasında çok önemli. Türk sanayiinin bir üst lige taşınması için biz de tüm gayretimizle çalışmalarımıza devam ediyoruz.

**MÜSİAD EXPO 2024'ün bu yılki teması ve hedefleri nelerdir? Bu temanın fuar katılımcılarına ve ziyaretçilere nasıl bir mesaj vermeyi amaçladığını düşünüyorsunuz?**

Biliyorsunuz, güçlü Türkiye ideali yolunda, her fırsatta bir ve beraber olmanın önemini vurguluyoruz. EXPO'da ise küresel ticareti tek bir çatı altında toplama hedefimiz mevcut. EXPO, dünyanın çok farklı noktalarından hem katılımcı hem ziyaretçileri ile MÜSİAD ailesinin Türkiye sınırlarını aştığını, farklı coğrafyalardan, farklı milletlerden insanlarla bir ve beraber olarak, nasıl bir kültür zenginliği olduğunu da ortaya koyuyor. Bugün ülkemizde; dünyanın çeşitli bölgelerinden, jeopolitik, sosyoekonomik ve çeşitli sebeplerle toprağını terk edip, göç etmek zorunda kalmış, ülkemize gelmiş insanlar var. Bu da ülkemizi zenginleştiren bir olgu aslına bakarsanız.

MÜSİAD olarak göç olgusunu, bir sorun kaynağı olarak değil, doğru yönetildiğinde ülkemiz ve insanlık için büyük bir kazanım hâline getirebilecek bir süreç olarak ele alıyoruz. Göç konusunun Türkiye ekonomisine katkılarını ve birlikte yaşama kültürünün önemini vurgulayan kapsamlı bir "Türkiye Göç Raporu" hazırladık. Bu raporda, göçün doğru yönetilmesinin toplumsal ve ekonomik açıdan ne tür fırsatlar sunduğunu detaylı bir şekilde ele alıyoruz.

**Teknolojinin iş dünyasını yeniden şekillendirdiği ve her geçen gün yepyeni gelişmelere şahit olduğumuz bir ortamda, artık sadece teknolojiyi tüketerek değil, aynı zamanda üreterek çalışması gerektiğinin farkındayız**

Göçü, bir akarsuya benzetiyoruz; eğer iyi yönetilirse hem ülkemize hem de dünyaya bolluk ve bereket getirir. Ancak kontrolsüz bırakıldığında, sel gibi yıkıcı olabilir. Bu yüzden, EXPO sürecinde katılımcılara göçün bu boyutunu anlatmayı ve göçmenlerin ülkemiz için bir zenginlik ve kültürel çeşitlilik kaynağı olduğunu göstermeyi de hedefliyoruz.

**Fuarın uluslararası boyutunu güçlendirmek adına MÜSİAD olarak hangi stratejileri uyguluyorsunuz? Uluslararası katılımcıları çekmek için ne gibi özel çalışmalar yapıyorsunuz?**

MÜSİAD EXPO ile birlikte Anadolu Ekonomi Diplomasisi, Yurt Dışı Fuar Organizasyonları, Yurt Dışı Ticari Gezilerimiz ve MÜSİAD INVEST ile uluslararası stratejimizin odak noktasını ve fuarı güçlendiriyoruz. Bu katkılar ile fuar uluslararası bir nitelik kazandı. Ayrıca önümüzdeki dönemlerde yurt dışında da bir EXPO gerçekleştirmek istiyoruz.

### FUZUL HOLDİNG'İN MÜSİAD EXPO'DAKİ VARLIĞI, GİRİŞİMCİLERE İLHAM OLACAK

Fuzul Holding gibi büyük ve köklü firmaların MÜSİAD EXPO 2024'te yer alması, katılımcı ve ziyaretçi profili üzerindeki etkisini olumlu manada artıracaktır. Bu tür firmaların katılımı, fuarın büyük ölçekli yatırımlara ve stratejik iş birliklerine ev sahipliği yapma kapasitesini yükseltir. Ayrıca güçlü markaların varlığı, diğer katılımcılar ve girişimciler için bir ilham kaynağı olacaktır. Bu vesileyle, iş dünyasında yeni fırsatlar keşfetmek isteyenler için de çok olumlu gelişmelere şahit oluyoruz. Güçlü markalar ile çıktığımız bu yolda herkes için faydalı bir fuar geçireceğimize inanıyoruz.

Yurt dışı katılımı noktasında, oradaki iş insanları ve yatırımcılara, potansiyeli ve pazarı iyi anlatmak gerekiyor. Bu çerçevede, Mart ayında IBF oluşumumuz ile birlikte Türk-Arap İş Zirvesi ve Türk İhrac Ürünleri Fuarı'mızı Suudi Arabistan'ın başkenti Riyad'da gerçekleştirdik. Aynı zamanda Riyad, Medine ve Cidde Ticaret Ofislerinde gerçekleştirdiğimiz B2B organizasyonları ile 300'den fazla iş adamımızla orada farklı sektörlerden birçok iş adamı ve yatırımcıyla networking toplantıları düzenledik.

Yanı sıra ABD, Almanya, Avusturya gibi ülkelere iş gezileri düzenleyerek; o ülkelerdeki yatırım fırsatları, iş yapabileme kabiliyetleri ve mevzuatlar gibi konularda üyelerimize destek sağlıyoruz ve bu çalışmaların önümüzdeki günlerde de hızlanacağını belirtmek isterim.

### MÜSİAD EXPO 2024'ÜN, TÜRK İŞ DÜNYASINA VE EKONOMİ POLİTİKALARINA OLAN KATKILARINI NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

Malumunuz MÜSİAD EXPO Ticaret Fuarımız Türkiye'nin ve bölgenin en kapsamlı fuarı olma unvanını taşıyor ve bu yıl 20. kez gerçekleştiriyoruz. 2022 yılında düzenlediğimiz fuarımızda 600'e yakın firma ile 124 ülkeden 100 bin ziyaretçi hedefimizin üzerinde sayılarla fuarımızı tamamladık. Ülkemizin en kapsamlı karma ticaret fuarına imza atmış olmanın gururunu yaşıyoruz elbette.

Hamdolsun, fuarımız her geçen gün büyüyor. Bu yılki fuarımız için de titiz çalışmalar yürüten ekiplerimizin gayretleri ile inşallah her EXPO'da kendi rekorumuzu kırmaya ve daha yüksek sayılara ulaşmaya çalışıyoruz.



24 farklı sektörden katılımcının yer aldığı MÜSİAD EXPO yine 25 bin metrekarelik alana kuruldu. MÜSİAD EXPO kapsamında düzenlediğimiz IBF - Uluslararası İş Forumu 2024'te de iş dünyasını bir araya getiren önemli bir etkinlik oldu. Bu kapsamda özellikle yurt dışı organizasyonlarda gerçekleştirdiğimiz temaslara ve ikili görüşmeler ile yurt dışından da çok sayıda misafirimiz olacak. Yurt dışı teşkilatımızın öncülüğünde fuarımıza katılım sağlayacak olan yabancı iş insanları, misafirlerimiz B2B görüşmelere katılma imkânı bulacak.

14 bini aşan üyemiz ve dünyanın 100 noktasındaki temsilcilerimiz ile taşıdığımız millî ve manevî değerleri, dünyanın her coğrafyasında en iyi şekilde anlatmak ve göstermek gayretimizi, ev sahibi olarak yüzbinlerce ziyaretçiye de aksettirmek durumundayız. Bu ailenin her bir parçası, her ölçekten üyemiz, katılımcımız ve ziyaretçilerimiz, bu ekonominin bir çarkı konumunda. Fuarımızda gerçekleşen toplam ticaret hacmi de hâliyle ilklere imza atacak seviyede oluyor ve olacak. Her sektörden, her bölgeden insanlar yalnızca ticaret için değil, ülkeler arası ilişkiler ve ticari iş birlikleri noktasında da verimli süreçler geliştiriyor. Bu bağlamda, ülke ekonomimiz için de olumlu geri bildirimlerin geliştiğini ve bu çatı altında geleceğimize yön veren güçte olduğumuzu belirtmek isterim. İnşallah yine hep birlikte nice fuarlara diyorum. Ülkemize ve milletimize katkı sağlama çabamız daima sürecek.

Şunu da belirtmek isterim: MÜSİAD'ımızın 34. Yılında, Türkiye Yüzyılına yakışır adımlar atmak ve bu topraklara değer katmak için çalışmaya devam edeceğiz. Elde ettiğimiz kazanımlar, ekonomik göstergelerdeki pozitif hareketler, baktığımızda birkaç rakamdan, istatistikten ibaret gibi görünse de, bizler işin mutfağında, Türkiye ekonomisi için Almatı'dan Sidney'e, Ardahan'dan İzmir'e kadar her paydaşımızın yanında bir ve beraber yürümeye devam edeceğiz.

**Fuzul Holding gibi büyük ve köklü firmaların MÜSİAD EXPO 2024'te yer alması, katılımcı ve ziyaretçi profili üzerindeki etkisini olumlu manada artıracaktır**

# KITALARI BULUŞTURAN FUAR ŞEHİRİ İSTANBUL

İstanbul'un stratejik konumu, lojistik altyapısı ve gelişmiş etkinlik ağı, onu fuar endüstrisinin vazgeçilmez merkezlerinden biri yapıyor



Santrall Genel Müdürü **Burak Berat TAŞ**

İstanbul, dünyanın en önemli metropollerinden biri olmasının yanı sıra, aynı zamanda bir fuar başkenti olarak da ön plana çıkmaktadır. Her yıl düzenlenen yüzlerce ulusal ve uluslararası fuarla bu kadim şehir iş dünyasının, kültürlerin ve yeniliklerin buluşma noktası hâline gelmiştir. İstanbul'un bu alandaki başarısı tesadüf değil; şehrin stratejik konumu, lojistik altyapısı ve gelişmiş etkinlik ağı, onu fuar endüstrisinin vazgeçilmez merkezlerinden biri yapıyor.

Şirketler için fuarlar, sadece mevcut pazarlarındaki varlıklarını güçlendirmekle kalmaz, aynı zamanda yeni pazarlara açılma fırsatı da sunar. Uluslararası fuarlarda yer alan firmalar, ürün ve hizmetlerini global düzeyde tanıtmaya olanağı elde eder. Yeni müşteri kitlelerine ulaşmak, farklı bölgelerden distribütörler ve bayilerle tanışmak, iş dünyasında yeni kapılar aralayacak bağlantılar kurmak fuarların en büyük avantajlarından biridir. Bu süreçte özellikle B2B görüşmeler kritik bir rol oynamaktadır. Fuarlar, şirketlerin potansiyel iş ortaklarıyla yüz yüze görüşmeler yapabilmelerini sağlayan networking ortamları sunar. B2B görüşmeler sayesinde firmalar, hedefledikleri pazarlarda etkin bir şekilde varlık gösterebilmek için ihtiyaç duydukları tedarikçiler, distribütörler veya stratejik iş birlikçileriyle tanışabilirler.

Bu görüşmelerde hem mevcut ürün ve hizmetler tanıtılır hem de ortak projeler geliştirme potansiyeli keşfedilir. Özellikle İstanbul'daki fuarlarda, küresel ölçekteki katılımcılarla gerçekleştirilen B2B görüşmeler, iş dünyasında güven inşa etmek ve uzun vadeli iş ilişkileri kurmak adına büyük fırsatlar sunar.

Fuarlar yalnızca iş dünyasını bir araya getirmekle kalmaz, aynı zamanda turizmi canlandıran büyük etkinliklerdir. Her yıl fuarlar için İstanbul'a gelen binlerce kişi, şehirde konaklama yaparak, restoranları ziyaret ederek ve turistik yerleri gezerek yerel ekonomiye büyük katkı sağlar. Ayrıca fuar organizasyonları, kongre merkezleri, oteller, catering firmaları ve lojistik sağlayıcıları gibi birçok sektöre de iş fırsatları sunar. Bu döngü, şehirdeki etkinlik sektörü çalışanları için sürekli bir istihdam sağlar.

## Etkinlik Sektöründe İstanbul'un Yükselişi

Son yıllarda İstanbul, etkinlik ve fuar sektöründe önemli bir gelişim kaydetmiştir. Şehirdeki fuar merkezleri, dünya standartlarında modern altyapıları ile birçok global etkinliğe ev sahipliği yapar hâle gelmiştir. CNR Expo, T'ÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi ve İstanbul Kongre Merkezi gibi tesisler, her yıl sayısız



## Fuarlar, yalnızca ürün ve hizmetlerin sergilendiği etkinlikler değil, aynı zamanda işletmelerin yeni pazarlara açıldığı, yeni iş birlikleri kurduğu ve stratejik büyüme fırsatları yakaladığı eşsiz platformlardır

ulusal ve uluslararası fuara ev sahipliği yaparak Türkiye'nin bu alandaki gücünü peçinlemektedir. Özellikle sanayi, otomotiv, teknoloji ve tarım gibi sektörlerde düzenlenen fuarlar, ülkenin iş hacminin büyümesine büyük katkı sağlamaktadır.

İstanbul'da düzenlenen fuarlar; katılımcılar, ziyaretçiler, tedarikçiler ve yerel iş dünyası için geniş çaplı bir ekosistem oluşturmaktadır. Bu etkinlikler, firmalara yeni pazarlar keşfetme, iş ortaklarıyla tanışma ve ürünlerini dünya genelinde tanıtmaya imkân sunar. Aynı zamanda şehirdeki binlerce kişi fuarların düzenlenmesinde aktif rol almakta, fuar ekosistemine olan katkıları ile sektörün gelişimine büyük destek sağlamaktadır. İstanbul'daki fuar sektörü, hem yerel hem de uluslararası şirketler için bir inovasyon ve iş geliştirme platformu olarak yükselmeye devam etmektedir.

### Fuarlar, Stratejik Büyüme Fırsatlarının Yakalandığı Eşsiz Platformlardır

Bir etkinlik profesyoneli olarak fuarların hem yerel hem de küresel iş dünyasında oynadığı kritik rolü yakından gözlemliyorum. Fuarlar, yalnızca ürün ve hizmetlerin sergilendiği etkinlikler değil, aynı zamanda işletmelerin yeni pazarlara açıldığı, yeni iş birlikleri kurduğu ve stratejik büyüme fırsatları yakaladığı eşsiz platformlardır. Özellikle İstanbul gibi dünya ticaretinin

kalbinde yer alan bir şehirde, her fuar organizasyonu, iş dünyasına sunduğu sayısız fırsatla fark oluşturuyor. B2B görüşmelerin sunduğu doğrudan temas, işletmelere yalnızca bugünün değil, geleceğin ticaretini şekillendirme imkânı sunuyor.

İstanbul; etkinlik altyapısı, kültürel çeşitliliği ve stratejik konumuyla, fuar endüstrisinin gelişiminde her geçen gün daha da güçlü bir oyuncu hâline geliyor. Bu şehirde gerçekleşen her fuar, yerel ekonomiye büyük katkılar sağlarken, katılımcı firmalara da dünya çapında yeni ufuklar açıyor. Dolayısıyla İstanbul'da düzenlenen fuarların, iş dünyasının ve Türkiye ekonomisinin büyümesinde oynadığı rolün daha da önem kazanacağına inanıyorum.



# FUZUL'ÜN DEĞERLERİNİN VE KÜLTÜRÜNÜN YANSIMASI: FUZUL BENİM

Fuzul Benim olarak yalnızca bir işveren markası olmaktan çok ötedeyiz. Çalışma arkadaşlarımızın mutluluğunun şirketimizin başarı grafiğini doğrudan etkilediğine inanıyor, onların memnuniyeti için de çalışmalarımızı sürdürüyoruz



Fuzul İç İletişim ve İşveren Markası Yöneticisi **H. Kübra AKBAL KURU**

**F**uzul Holding, 1992 yılından bu yana çalışma prensipleri ve değerleri ile sağlam bir kurum kültürü oluşturmayı başardı. Geçen 33 yıl boyunca, çalışma arkadaşlarını birer aile üyesi olarak gören Fuzul Holding, aile kültürü anlayışını 2019 yılında Fuzul Benim markasıyla taçlandırarak tüm şirketlerinde kökleştirdi. Geçen beş yılın ardından Fuzul Benim, şirketin değerlerini ve kültürel yapısını temsil eden önemli bir simge hâline geldi.

Fuzul Benim olarak gerçekleştirdiğimiz faaliyetler, aslında Fuzul'un kurulduğu dönemden bu yana süregelen çalışmalarını kapsıyor. Yalnızca bugün geldiğimiz noktada kimi sosyal faaliyetler, yan haklar ve hediye takdimleri, günümüz şartlarına ve çalışma arkadaşlarımızın beklentilerine göre dönüşüm geçirdi. Peki, Fuzul Benim olarak ne gibi çalışmalara imza atıyoruz?

## Çalışma Arkadaşlarımızın Ruhsal Sağlığını Önemsiyoruz

Fuzul Benim; aile bireyleri gibi gördüğü çalışma arkadaşlarının ruhsal sağlığını her daim ön planda tutarken onların mutlu ve verimli bir ortamda çalışmasını hedefliyor. Öyle ki modern hayatın getirdiği yorgunluk, şehir hayatının koşuşturmacası ve

sosyal medyanın bireyler üzerindeki negatif etkileri, çalışanların ruhsal sağlığını olumsuz yönde etkileyebiliyor. Fuzul de bünyesinde istihdam ettiği kurum psikoloğu ile çalışanlarına danışmanlık hizmeti sağlıyor. Bu yılın ilk dokuz ayına baktığımızda yaklaşık 300 çalışma arkadaşımızın psikolojik danışmanlık hizmetimizden faydalandığını görüyoruz.

## Sağlıklı Beslenmeyi de Teşvik Ediyoruz

Fuzul olarak, elbette ki çalışma arkadaşlarımızın yalnızca ruhsal sağlıklarıyla ilgilenmiyoruz. Fiziksel sağlığın ve doğru beslenmenin de bireylerin yaşamında ne denli kritik bir rol oynadığının bilincindeyiz. Bu nedenle, çalışma arkadaşlarımız için kurumsal diyetisyenimiz bulunuyor. Böylece, aile bireylerimiz hem sağlıklı besleniyor hem de kendilerine özel beslenme programlarına sahip olabiliyor; bu da kilo vermelerine ve psikolojik olarak daha iyi hissetmelerine yardımcı oluyor. Şirketimizin çalışma arkadaşlarımıza sunduğu bu gibi hizmetler, yalnızca kişilerin iş yerindeki performanslarını artırmakla kalmıyor, aile yaşamlarında ve sosyal çevrelerinde de daha mutlu ve sağlıklı bireyler olmalarına katkı sağlıyor.

## Eğitim Fırsatları Sunuyoruz

Fuzul Benim, çalışma arkadaşlarının kariyer hedeflerine ulaşmalarını desteklemek amacıyla çeşitli eğitim fırsatları sunuyor. Alanlarında eğitim almak isteyen kişiler için seminerler, kurslar ve yüksek lisans programları gibi imkânlar sağlıyor. Bu eğitimlerin, hem bireylerin kariyer gelişimine hem de şirketin genel verimliliğine katkı sağlaması hedefleniyor. Fuzul Holding, kişilerin kendilerini geliştirmelerine olanak tanıyarak işveren markasını daha da güçlendirmeyi amaçlıyor.

## Geri Bildirimler, İyileştirme Süreçlerine Hız Kazandırıyor

Çalışma arkadaşlarımızın ihtiyaçları ve önerileri doğrultusunda aksiyon almayı önemsiyoruz. Bu geri bildirimleri, kimi zaman yüz yüze kimi zaman sosyal medya üzerinden kimi zaman da psikoloğumuz üzerinden gelen yönlendirmelerden alıyoruz. Çalışma arkadaşlarımızdan geri bildirim almak bizler için çok kıymetli. Çünkü o bilgiler ışığında iş ortamındaki gerekli iyileştirmeleri yapma sürecimiz hız kazanıyor.

Tüm bunlardan bağımsız olarak çalışma arkadaşlarımızın motivasyonlarını artırmak için "Sendromsuz Pazartesi" programımız var. Bu kapsamda çalışma arkadaşlarımız için o güne özel bir konsept belirleyerek etkinlik düzenliyoruz. Örnek vermem gerekirse Sendromsuz Pazartesi günlerinde çalışma arkadaşlarımızı bir araya getiriyoruz ve waffle, barbekü, limonata, helva, çiğ köfte, çikolata şelalesi gibi ikramlarımızı oluyor. Diğer yandan çeşitli workshop etkinliklerimiz oluyor, anlaşmalı olduğumuz sağlık kuruluşlarıyla online seminerler düzenliyoruz. Çalışma arkadaşlarımızın özel günlerinde onlara armağanlarımız ya

da o güne özel izinlerimiz olabiliyor. Çeşitli üniversitelerle gerçekleştirdiğimiz iş birlikleri kapsamında kariyer günlerine gidiyoruz. Buralarda hem tecrübe paylaşımında bulunuyoruz hem de istihdam etme potansiyelimizin olduğu gençlerle tanışma fırsatı elde ediyoruz. Üniversitelerle, hastanelerle ve dış hastaneleriyle çalışma arkadaşlarımıza özel indirimler sağlıyoruz. Ayrıca esnek çalışma saati uygulamamız var. Diğer yandan çalışma arkadaşlarımız, pazartesi günleri işe geç geliyor, cuma günleri ise erken çıkıyorlar.

## Aktivite Kulüpleri Oluşturmayı Hedefliyoruz

Fuzul Holding, yeni sosyal kulüpler ve etkinliklerle çalışanların sosyal hayatını zenginleştirmeyi hedefliyor. Spor, sanat ve gezi kulüpleriyle çalışanların hem kişisel hem de profesyonel gelişimlerinin desteklenmesi amaçlanıyor. Bu kulüpler, çalışanların farklı ilgi alanlarına hitap ederek, iş stresini azaltmayı ve takım ruhunu güçlendirmeyi hedefliyor. Örneğin, okuma kulüpleri ve yazarlık atölyeleri gibi etkinlikler, çalışanların entelektüel gelişimine katkıda bulunacak. Fuzul Benim olarak yalnızca bir işveren markası olmaktan çok ötedeyiz. Çalışanların mutluluğunun şirketin başarı grafiğini doğrudan etkilediğine inanıyor, onların memnuniyeti için de çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

**33 yıl boyunca, çalışma arkadaşlarını birer aile üyesi olarak gören Fuzul Holding, aile kültürü anlayışını 2019 yılında Fuzul Benim markasıyla taçlandırdı**



# STRATEJİK İNSAN KAYNAKLARININ DÖNÜŞÜMÜ

RubikUP, sadece bir işveren markası değil; aynı zamanda çalışanlarımızın refahını artırmayı, onları sürekli gelişime teşvik etmeyi ve keyifli bir çalışma ortamı sunmayı amaçlayan bir kültür hareketidir



Rubikpara İnsan Kaynakları Müdürü **Furkan AĞIRBAŞ**

Dünyada olduğu gibi Türkiye’de de iş dünyası, köklü bir değişim sürecinden geçiyor. Teknolojik ilerlemeler, dijital dönüşüm ve küreselleşme gibi faktörler, iş yapış biçimlerini yeniden şekillendiriyor. Şirketler artık ürün ve hizmetleriyle değil, aynı zamanda çalışan deneyimi, iş yeri kültürü ve çalışan mutluluğu ile de rekabet ediyor. İnsan kaynakları da bu dönüşümün tam merkezinde yer alarak stratejik bir rol üstlenmeye başladı.

Geleneksel olarak işe alım, yasal süreçler ve operasyonel işlerle ilgilenen insan kaynakları; artık çalışanların sürdürülebilirliğini, refahını ve gelişimini önceliklendiren bir yaklaşıma evrildi. Şirketlerin başarıları, yalnızca finansal göstergelerle değil; aynı zamanda çalışanlarının mutluluğu ve bağlılığıyla da ölçülüyor. Bu doğrultuda, işverenler stratejilerini yeniden şekillendiriyor ve çalışan refahı, gelişim, kapsayıcılık ve iş gücü optimizasyonu gibi konulara daha fazla odaklanıyor.



## İK, Stratejik Bir İş Ortağı Olarak Kurumların Geleceğini Şekillendiriyor

İyi bir çalışan deneyimi, şirketlerin rekabet gücünü artıran temel unsurlardan biri hâline gelmiş durumda. Yapılan araştırmalara göre, bağlı çalışanlara sahip olan şirketlerin yüzde 20 daha fazla satış yaptığı, yüzde 21 daha kârlı olduğu ve yüzde 17 oranında daha verimli çalıştığı görülüyor. Ayrıca, ayrılan orta-üst düzey bir çalışanın yerine aynı performansla başka bir çalışan getirilmesi sürecinin, ayrılan çalışanın yıllık maliyetinin 2,5 katı kadar ek maliyet oluşturduğu belirtiliyor. Bu sebeple, çalışan bağlılığı artık şirketlerin geleceği açısından kritik bir öneme sahip. Bu da İK'nın artık sadece bir operasyon birimi değil, stratejik bir iş ortağı olarak kurumların geleceğini şekillendirdiğini ortaya koyuyor.

### Bir Kültür Hareketi: RubikUP

Rubikpara olarak biz de bu dönüşüm sürecini yakından takip ediyoruz. İnsan kaynağımızın, başarının temel taşı olduğunun farkındayız. Bu doğrultuda, RubikUP adını verdiğimiz insanı en değerli varlık olarak gördüğümüz yeni işveren markamızı hayata geçirdik.

RubikUP, sadece bir işveren markası değil, aynı zamanda çalışanlarımızın refahını artırmayı, onları sürekli gelişime teşvik etmeyi ve keyifli bir çalışma ortamı sunmayı amaçlayan bir kültür hareketidir. Kişiselleştirilmiş çalışan deneyimi, yeni nesil çalışma modelleri, gölge pay opsiyonları gibi birçok yeniliği barındıran RubikUP ile çalışanlarımızın hem iş hayatında hem de kişisel yaşamlarında daha mutlu olmalarını sağlıyoruz. RubikUP'ın temel değerleri arasında deneyim, gelişim ve teknoloji yer alıyor. Bu yaklaşımımızla çalışanlarımızın daha verimli bir iş ortamında çalışmalarını sağlıyor, aynı zamanda kendilerini geliştirmelerine olanak tanıyoruz. Çalışanlarımızın profesyonel gelişimini sürekli eğitimlerle desteklerken, Rubikpara Akademi platformu sayesinde onların kişisel gelişimlerine de katkı sağlıyoruz.

## Şirketlerin başarıları, yalnızca finansal göstergelerle değil; aynı zamanda çalışanlarının mutluluğu ve bağlılığıyla da ölçülüyor

### Çalışan Dostu Uygulamalar ile RubikUP Çalışan Refahını Önemsiyoruz

RubikUP ile çalışanlarımızın hayatının her alanında yanlarında olmayı hedefliyoruz. Onların sadece profesyonel yaşamlarını değil, ailelerini de kapsayan bir yaklaşımla, iş ve özel yaşam dengelerini korumalarına yardımcı oluyoruz. Tamamlayıcı sağlık sigortası ve doğum günü, taşınma gibi izinlere ek olarak, kreş yardımı ve evlilik desteği gibi ek haklar sunarak, çalışanlarımızın sevdikleriyle daha fazla vakit geçirmelerine yardımcı oluyor ve özel anlarını unutulmaz kılmak için destek sağlıyoruz.

### Çalışan Deneyimini Kişiselleştiriyoruz

Her çalışanın ihtiyaçları farklıdır ve RubikUP, kişiselleştirilmiş çözümlerle bu farklılıklara hitap ediyor. Esnek çalışma saatleri, mobil çalışma imkânları ve Rubikpara cüzdanı ile ayrıcalıklı yan haklar paketi sunarak, çalışanlarımızın kendi ihtiyaçlarına en uygun çalışma deneyimini yaşamalarını sağlıyoruz. Rubikpara Akademi ile kişiye özel eğitimler tasarlayarak onların gelişim serüvenine eşlik ediyoruz.

### Başarıyı Takdir Ediyor ve Ödüllendiriyoruz

RubikUP, başarıyı ödüllendiren bir kültüre sahiptir. Üstün performans sergileyen çalışanlarımızı prim ve çeşitli ödüllerle takdir ediyoruz. Şirket başarısının, ekip başarısı olduğuna inanıyor ve kazandıklarımızı birlikte paylaşarak çalışanlarımıza gölge pay opsiyonları tanımlıyoruz.

Özetlemek gerekirse Rubikpara olarak çalışanlarımızı işin merkezine koyuyor, onların mutluluğunu ve gelişimini önceliklendiriyoruz. Bu stratejiyle hem çalışan bağlılığını artırıyor hem de şirketimizin kârlılık ve verimliliğini sürdürülebilir kılarak uzun vadede rekabet avantajı elde ediyoruz.



# FUZUL AKADEMİ İLE GELECEĞE GÜÇLÜ ADIMLAR

Dijital çözümler ve yenilikçi yaklaşımlarla entegre edilen eğitim süreçleri, Fuzul Akademi'yi geleceğin eğitim modeli hâline getirmektedir



Fuzul Eğitim ve Gelişim Yöneticisi **Mustafa DEMİREL**

Günümüzde başarılı şirketlerin arkasında yer alan temel unsurlardan biri, güçlü eğitim ve gelişim programlarıdır. Bu bilinçle hareket eden Fuzul, uzun yıllardır çalışanlarının mesleki ve kişisel gelişimine yönelik kapsamlı yatırımlar yapmaktadır. Bu çerçevede kurulan Fuzul Akademi, sektörde öncü bir eğitim platformu olarak çalışanların yetkinlik düzeylerini artırmayı, liderlik potansiyellerini keşfetmelerini ve kariyer gelişimlerini desteklemeyi amaçlamaktadır. Fuzul Akademi, sunduğu çeşitli eğitim programlarıyla çalışanlarının hem günümüz koşullarında hem de gelecekteki performanslarını güvence altına alarak Fuzul'ün sürdürülebilir başarısının temel yapı taşlarından biri hâline gelmiştir. Fuzul Akademi, işe yeni başlayan her çalışan için kapsamlı bir oryantasyon süreci sunmakta, devamında ise eğitimlerini Satış Okulu, Liderlik Okulu, Operasyon Okulu ve Kişisel Gelişim Okulu olmak üzere dört temel fakülte üzerinde şekillendirmektedir. Bu fakülteler; çalışanların kariyer hedeflerine ulaşmalarına, iş süreçlerinde mükemmelliği yakalamalarına ve kişisel gelişimlerine katkı sağlamaktadır. Ayrıca, dijital eğitim platformlarıyla, çalışanlar için her an her yerden öğrenme imkânı sunmaktadır.

## Satış Okulu: Performansı Üst Seviyeye Taşıyan Eğitimler

Fuzul Akademi'nin en büyük önceliklerinden biri, satış iş ailesi ve satış süreçleridir. Satış Okulu, satış ekiplerine değer odaklı satış, müşteri memnuniyeti ve müşteri ilişkileri gibi alanlarda kapsamlı eğitimler sunarak, portföy yöneticilerinin performansını artırmayı hedeflemektedir. 2024 yılı itibarıyla Türkiye genelinde yapılan sınav sonuçlarına göre, 11 ilde özelleştirilmiş eğitim programları planlanmış ve bu programların ilk aşaması tamamlanmıştır. Eğitimler, pratik uygulamalar ve gerçek hayattan örneklerle zenginleştirilmektedir. Sınav sonrası eğitimlere ek olarak dijital platformumuzda çalışanların gelişimleri desteklenmeye devam etmektedir.

Satış Okulu'nun bir diğer önemli özelliği, şube çalışanlarına mentorluk yapmaları için planlanan satış simülasyon formları ve anket çalışmalarını içermesidir. Bu sayede çalışanlar, mentorluk yetkinliklerini geliştirirken, yeni başlayanlara rehberlik ederek onların adaptasyon süreçlerini hızlandırmaktadır.



**2023 yıl sonu itibarıyla 813 kişiye; 8 farklı başlıkta, 59 sınıf eğitimi verilmiştir ve 2024 yılındaki ivmeyle bu oranın yüzde 48 artacağı öngörülmektedir**

### Liderlik Okulu: Bugünün ve Geleceğin Liderlerini Yetiştiren Programlar

Fuzul, liderlik potansiyelini keşfetmek ve geliştirmek amacıyla Liderlik Okulu'nu hayata geçirmiştir. Departman müdürleri, şube müdürleri ve şube müdürü adaylarına yönelik kapsamlı liderlik eğitimleri sunan bu okul, Fuzul'ün liderlik vizyonunu pekiştirirken, şirketin gelecekteki başarısının da temellerini atmaktadır. "Liderler Kulübü Gelişim Programı" ile şube müdürlerinin gelişimi desteklenirken, "Geleceğin Liderleri Yetiştirme Programı" ile şube müdürü adaylarının gelişimi planlanmaktadır. Ayrıca, kariyerlerinde yeni sorumluluklar üstlenen liderlerimiz için "Zirveye İlk Adım" programı hayata geçirilmiştir.

### Operasyon Okulu: İş Süreçlerinde Mükemmellik

Fuzul'ün operasyonel süreçlerde mükemmelliği hedefleyen eğitimleri, Operasyon Okulu aracılığıyla hayata geçirilmektedir. Bu okulda sunulan eğitimler, operasyonel süreçlerin optimize edilmesine ve verimliliğin artırılmasına odaklanmaktadır. "Operasyonda Mükemmellik Kılavuzu" eğitimi, Fuzul'ün tüm şubelerinde ortak bir dil ve süreç yönetimi anlayışını yerleştirmeyi amaçlamaktadır.

Müşteri memnuniyeti, kurumumuzun en önemli önceliklerinden biridir. Bu doğrultuda, müşteri deneyimini mükemmelleştirmek ve hizmet kalitemizi artırmak amacıyla "Müşteri Deneyimi Mükemmelliği" adlı yeni bir eğitim programı başlattık. Bu eğitim, operasyonel süreçlerimizi müşteri odaklı bir yaklaşımla iyileştirirken, karşılaştığımız her durumda mükemmeliyet ilkesiyle hizmet kalitemizi de en üst seviyeye çıkarmayı hedeflemektedir.

### Kişisel Gelişim Okulu: Bireysel Potansiyeli Keşfetme

Fuzul Akademi; çalışanlarının yalnızca iş hayatında değil, kişisel yaşamlarında da başarılarını destekleyen bütüncül bir yaklaşım benimsemektedir. Bu doğrultuda, Kişisel Gelişim Okulu; iletişim becerileri, zaman yönetimi ve stres yönetimi gibi konularda eğitimler sunarak, çalışanların iş-özel yaşam dengesini kurmalarına yardımcı olmayı hedeflemektedir. Çalışanlara kişisel gelişimlerinin yanı sıra, mesleki uzmanlık

alanlarında da çeşitli eğitim imkânları sunulmaktadır. Çalışanlar, Fuzul Akademi'nin sağladığı iş birlikleri sayesinde, sadece Türkiye'de değil, dünya genelinde geçerliliği olan sertifikalar edinme fırsatı bulmaktadır. Bu sayede, bireysel gelişimlerine katkıda bulunarak çalışanların uluslararası düzeyde kabul gören yetkinlikler kazanmaları sağlanmaktadır. Ayrıca bu eğitimler, çalışanların bireysel potansiyellerini en üst seviyeye çıkarmayı amaçlarken, iç müşteri memnuniyetinin dış müşteriye olumlu bir şekilde yansımaya da katkı sunmaktadır.

### Dijital Dönüşüm: Eğitimde Yenilikçi Yaklaşımlar

Fuzul Akademi; sadece sınıf içi eğitimlerle değil, dijital platformlarla da çalışanlarının gelişimini desteklemektedir. Learning Management System (LMS), çalışanların mesleki ve kişisel gelişimlerini sürdürmelerine olanak tanıyan kapsamlı bir eğitim platformu sunmaktadır. LMS üzerinden sunulan eğitimler, hem yasal gerekliliklerin yerine getirilmesini sağlamak hem de çalışanların bireysel potansiyellerini artırmalarına yardımcı olmaktadır. Ayrıca, oyunlaştırma modülü ile eğitim süreçleri daha eğlenceli hâle getirilmekte ve çalışanların katılımı teşvik edilmektedir. Eğitimlerde başarı gösteren çalışanlar, ödüller ve rozetlerle motive edilerek, süreçlerin daha etkili olmasına katkı sağlanmaktadır.

### Fuzul Akademi, Fuzul'ün Geleceğini İnşa Ediyor

2023 yıl sonu itibarıyla 813 kişiye; 8 farklı başlıkta, 59 sınıf eğitimi verilmiştir ve 2024 yılındaki ivmeyle bu oranın yüzde 48 artacağı öngörülmektedir. Fuzul, çalışanlarının gelişimine yaptığı yatırımlarla, sadece bugünün değil, yarının da güçlü bir kurumu olma yolunda emin adımlarla ilerlemektedir. Fuzul Akademi'nin sunduğu kapsamlı eğitim programları, çalışanların kariyer yolculuklarına rehberlik ederken, onların bireysel potansiyellerini en üst düzeye çıkarmayı hedeflemektedir. Bu programlar, şirketin hem bugünkü başarısını pekiştirmekte hem de gelecekteki performansını güvence altına almaktadır. Dijital çözümler ve yenilikçi yaklaşımlarla entegre edilen eğitim süreçleri, Fuzul Akademi'yi geleceğin eğitim modeli hâline getirmektedir. Bu bağlamda Fuzul Akademi, şirketin geleceğini inşa eden en önemli yapı taşlarından biri olmaya devam edecektir.

# ORTAK HEDEFİ OLANLAR, ORTAK BAŞARILARA İMZA ATARLAR

Fuzul'ü tercih eden tasarruf sahiplerinin memnuniyetlerini temin etmek adına kendilerinden gelen önerileri dikkate alıyor, onlarla en doğru şekilde hızlı ve etkili iletişim kurmayı önemsiyoruz



**T**asarruf finansman sektörü, yeni yatırımlara olanak tanınmasıyla Türkiye ekonomisine önemli katkılar sağlıyor. Şubemizin bulunduğu lokasyondaki kişilerin Fuzul'e bakışının çok olumlu olduğunu söyleyebilirim. Sunduğumuz modelin faizsiz olması, ödeme koşullarını kişilerin kendileri tarafından belirleniyor olması onların nezdinde Fuzul'ü cazip kılıyor. Bu da beraberinde kişilerin hem Fuzul'e hem de tasarruf finansman sistemine olan ilgisini ve güvenini perçinliyor.

## Müşteri Memnuniyeti için Etkili İletişimi Önemiştiriyoruz

Kişilerin hayallerindeki ev ya da araca kavuşmalarında kritik bir rol oynuyoruz. Bu süreçte, müşterilere güvenilir bir yol haritası çizerek, hedeflerini netleştirmelerine yardımcı oluyoruz. Bu şekilde, hayallerine ulaşmalarını kolaylaştırıyor ve süreci daha erişilebilir hâle getiriyoruz. Kırmızı çizgimiz ise müşteri memnuniyeti. Öyle ki müşteri memnuniyeti, kişilerin şirketimize duygusal bir bağlılık hissetmelerine de yol açıyor. Bunun için bizler Fuzul'ü tercih eden tasarruf sahiplerinin memnuniyetlerini temin etmek adına kendilerinden gelen önerileri dikkate alıyor, onlarla en doğru şekilde hızlı ve etkili iletişim kurmayı önemsiyoruz.



Bayrampaşa Şube Müdürü  
**Nihal TURAN**

## Güvenilirliğin Temel Unsurlarından Biri Samimiyet

Potansiyel tasarruf sahipleriyle sağlıklı bir iletişim kurmak, onları tanımak, anlamak ve değerli hissettirmek, satış başarısının önemli bir parçasıdır. Bu tür bir iletişim, potansiyel müşterilerle güven oluşturur ve onların ihtiyaçlarına daha iyi yanıt verebilmemizi sağlar. Ayrıca, iletişim sürecinde samimi olmak büyük bir öneme sahiptir. Samimiyetin yanı sıra, empati göstermek, tutarlı davranmak, sorumluluk almak ve karşıdaki kişiye saygı duymak, güvenliliğin temel unsurlarıdır. Bu yaklaşımlar, sadece güven oluşturmakla kalmaz, aynı zamanda uzun vadeli ilişkiler kurmayı da destekler. Ayrıca, kurumumuza olan güven de başarıyı doğrudan etkiler. Bu güven, tasarruf sahiplerinin bizimle iş yapma konusunda rahat hissetmelerini sağlar ve başarılarımızın sürekliliğine katkıda bulunur. Sonuç olarak, etkili iletişim ve güvenlilik, hem bireysel hem de kurumsal başarıyı artıran kritik faktörlerdir.

## Gururla Söyleyebilirim ki: İyi ki Fuzul

Ekip ruhunun verimliliğe yansiyebilmesi için hedeflerin ortak bir noktada belirlenmesi büyük önem taşıyor. Ekip olarak aynı amaç uğruna çalışmak, aynı vizyonu paylaşmak ve aynı yolda yürüyebilmek oldukça kıymetli. Çünkü ortak hedefi olanlar, ortak başarıya imza atarlar. Başarılı işlerin arkasında mutlaka iyi bir ekip vardır. Gururla söyleyebilirim: İyi ki Fuzul!

# Akua ZOR GÜN Dostunuz



## KONUT SİGORTALARI

- Dask
- Konut Sigortası



## ARAÇ SİGORTALARI

- Trafik Sigortası
- Kasko Poliçesi
- Yeşil Kart Sigortası



## HAYAT-FERDİ KAZA VE SORUMLULUK SİGORTALARI



## FİNANSAL 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

# GÖRÜNMEZ GÜÇ EKİP RUHU

**Güven, bizim için her şey demektir. Çünkü biliyoruz ki müşterilerimizin bize duyduğu güven, onları sistemimizi tekrar düşünmeye ve çevrelerindekiilere tavsiye etmeye teşvik eder**



**i**steyen herkesin en uygun maliyetle ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmasına finansman sağlayan sistemimizle, yalnızca kişileri mutlu etmekle kalmıyor aynı zamanda Türkiye ekonomisine de katkıda bulunuyoruz. Sektörümüz, tasarrufu teşvik ediyor olmasının yanı sıra konut ve araç sektörlerine de hareket kazandırıyor. Hem kişiler kredi ve faiz yüküne katlanmıyor hem de ödeme güçlerine göre taksit sayısı ve tutarını kendileri belirleyebiliyor. Şehirlerimizde Fuzul'ün bilinirliğinin ve tercih edilirliliğinin yüksek olduğunu da belirtmeliyim.

## İşimizin Temelinde Müşteri Memnuniyeti Var

Müşterilerimizin ev ve araç alma hayallerine katkı sağlamak için Van gibi önemli bir konumda bulunuyoruz. Bu sevinçleri yaşamak, bizleri için kelimelere dökülmesi zor bir duygu. Müşterilerimizin hayallerinin Fuzul ile gerçekleşmesi, bizim için büyük bir anlam taşıyor. Müşteri memnuniyetini, işimizin temel taşlarından biri olarak görüyoruz. Diğer yandan müşterilerimizin sistemimizden memnun ayrılması, bölgemizde büyük bir güven oluşturarak sevdiklerine bu sistemi tavsiye etmelerini sağlıyor. Bu durum, portföyümüzün artmasına ve başarılı sonuçlar elde etmemize katkıda bulunuyor.



Van Şube Müdürü  
**Harun GÖKÇEK**

## Güven, Her Şey Demektir

Güven, bizim için her şey demektir. Çünkü biliyoruz ki müşterilerimizin bize duyduğu güven, onları sistemimizi tekrar düşünmeye ve çevrelerindekiilere tavsiye etmeye teşvik eder. Böylelikle hem sektörümüzün bilinirliği artmış olur hem de daha çok kişi en uygun maliyetle ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olma fırsatını yakalar. Van şubesi olarak referans konusunda Türkiye'de birinci sırada olmamızın, bu güvenin en önemli göstergesi olduğunu söyleyebilirim.

Ekip ruhunu görünmez bir güç olarak tanımlıyorum. Birlikte hareket etmek, işlerimize bereketi getiriyor. Ayrıca en çok üzerinde durduğumuz konu, istişare. Aldığımız kararlarda ya da daha başarılı olmak adına neler yapabileceğimize dair ekipçe bir araya gelip konuşuruz. Böylelikle iletişim kazalarının ve anlaşmazlıkların da önüne geçmiş oluyoruz.

En büyük motivasyonumuz, müşterilerimizin mutluluğuna şahit olmak diyebilirim. Ev ve araç sahibi olan kişilerin mutluluğuyla mutlu olmak işimizi daha çok sevmemize ve sahiplenmemize yol açıyor.

# Hedeflerinizin Anahtarı

Kazancınızı bir adım daha ileri taşımak için, 360° iletişim süreci yönetimiyle çağrı merkezi hizmetini, özelleştirilmiş müşteri deneyimine çeviriyoruz.

**fzıPLUS**

Müşteri İletişim Merkezi

## MOTİVASYON KAYNAĞIMIZ

# TASARRUF SAHİPLERİNİN GÜLER YÜZÜ

İnsanların ihtiyaçlarına ve hayallerine kendi seçtikleri ödeme planları ve tutarlarıyla faizsiz olarak ulaşabilmelerine olanak tanımak ve "Gerçekten sizinle mümkünmüş" dediklerini duymak paha biçilemez bir mutluluk...



**T**asarruf finansman sektörünün en büyük avantajı faizsiz olmasıdır. Fuzul'ü tercih eden tasarruf sahipleri, ev ve araç sahibi olmanın düşündüklerinden daha kolay olduğunu görüp bu konforu yaşama fırsatı buluyor. Kişiler, faiz ödemedi ve kendi ödeme güçlerine göre taksit sayısı ve tutarını belirleyerek en uygun maliyetle ev ve araç finansmanına ulaşabiliyor. Tasarruf finansman sektörünün avantajını yalnızca kişiler özeline indirgemek de doğru değil. Çünkü sektörümüzün Türkiye ekonomisine de ciddi katkıları bulunuyor. Öyle ki bu modelimiz kişileri tasarrufa teşvik ediyor, aynı zamanda da yastık altı birikimlerin ekonomiye kazandırılması söz konusu oluyor.

### Şehrimizde Hemen Herkes Fuzul'ü Biliyor

Fuzul'ün Bağcılar Merkez Şubesi olarak güvenilirliğimiz ve etkili satış stratejimizle insanlarla aramızdaki bağı güçlendirdiğimizi söyleyebilirim. Şehrimizde hemen herkesin Fuzul'ü bildiğini ve bize güvendiğini gözlemliyoruz. Şirketimize olan güvenin, yaptığımız doğru işlerin bir sonucu olduğuna inanıyorum. Bu sayede hem şirketimize hem de tasarruf finansman sektörüne olan



Bağcılar Şube Müdürü  
**Serhat OLYAN**

güveni pekiştirdiğimizi düşünüyorum.

### "Gerçekten Sizinle Mümkünmüş"

Müşteri memnuniyetinin kırmızı çizgimiz olduğunu söylemeliyim. Ayrıca Fuzul'ün yıllardır tasarruf sahiplerine sunduğu imkânları, doğru söylemlerle aktarıp, doğru satış yaptığımızda müşteri memnuniyeti de beraberinde geliyor. İnsanların ihtiyaçlarına ve hayallerine kendi seçtikleri ödeme planları ve tutarlarıyla faizsiz olarak ulaşabilmelerine olanak tanımak ve "Gerçekten sizinle mümkünmüş" dediklerini duymak paha biçilemez bir mutluluk...

### Ortak Amaç, Başarı ve Verimliliği Getiriyor

Müşteri memnuniyeti üzerine kurulu olan düzenimizde en kıymetli motivasyon kaynağımızın tasarruf sahiplerinin güler yüzü olduğunu söyleyebilirim. Onların güler yüzü de aslında ekibimin başarısı. Öyle ki bir ekibin içindeki kişiler bireysel davranışlar sergilediğinde verimlilik düşer. Bunun aksine, herkesin aynı yöne odaklanması ve ortak bir amacı benimsemesi, başarı ve verimliliği artırır. Ayrıca, durmadan ve geriye bakmadan ilerlemek, bireylerin mutluluğunu paylaşabileceğimiz bir işe sahip olmanın getirdiği maneviyat, bizi başarıya da götürür.

fuzul» HOLDING

# 1992'den beri aynı tutkuyla nice başarılarla

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



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



fuzul»GYO

NEVITA<sup>INT</sup>

STAY  
ALL  
WAYS  
NEW  
INN

rubikpara

akvasigorta

fuzul»VENTURES

fuzul»TOPRAKTAN

fzIPLUS

# FUZUL'DE KALİTE, SÜREÇ YÖNETİMİ VE MÜŞTERİ DENEYİMİNDE YENİ DÖNEM

Kalite Müdürlüğü olarak hem dokümantasyon ve süreçlerimizi hem de müşterilerimize sunduğumuz deneyimi uluslararası standartların üzerine çıkarmayı hedefliyoruz



Fuzul Kalite Müdürü **Baran KARABULUT**

Fuzul'ün sektör liderliğini ve öncülük hedeflerini gerçekleştirmek adına Kalite Müdürlüğü olarak, şirketimizin kalite politikalarını ve stratejilerini oluşturuyor, bunlara uyumu sağlıyor, kurumsal dokümantasyonu yeniliyor ve sürekli güncel tutmayı hedefliyoruz. Ayrıca, iş süreçlerini tasarlayıp sürekli iyileştirerek uluslararası standartların üzerine taşımayı, müşteri yolculuğu ve deneyimini tasarlamayı, gölge müşteri ve gerçek zamanlı müşteri deneyimi ölçümleri ile müşterinin sesini dinlemeyi ve tüm bu çalışmaların süreç iyileştirme ve geliştirme ile entegre edilmesini sağlayacağız.

## Kurumsal Doküman Yönetiminde Fuzul için Yeni Bir Dönem Başlıyor

Kurumsal doküman hazırlama, güncelleme, onaylama, yayınlama ve daha önce yayınlanmış dokümanların en güncel versiyonlarına istenen her an ulaşabilir tutabilmek adına çok yakında QDMS (Kalite Yönetim Sistemi) Projesimizin startını veriyoruz. Bu projemizle birlikte, şirketimizin tüm süreçlerini dijitalleştirerek, poli-

tikadan prosedüre, iş akışlarından görev tanımlarına, hatta form ve kılavuz niteliğindeki dokümanlara kadar tüm dokümantasyon süreçlerimizi ve dokümantasyona dair her aşamayı önceden tasarlanmış bir dijital platform üzerinden yöneteceğiz. Bu amaçla, uçtan uca süreç bakış açısıyla tüm iş süreçlerimizi yeniden değerlendirecek, kurumsal dokümanlarımızı güncel uygulamalar ve iş akışları doğrultusunda yeniden tasarlamaya ve mümkün olduğunca sadeleştirilmiş yalın süreçler oluşturmaya başladık.

## Süreçlerimizi DİF Etkisiyle Geliştireceğiz

QDMS Projesi ile birlikte şirketimize kazandıracığımız bir diğer önemli uygulama ise DİF (Düzeltilici ve İyileştirici Faaliyetler Modülü) olacak. Bu modülle şirketimizde süreçleri deneyimleyen, paydaş olarak sürece katkı sağlayan veya çıktılarından etkilenen, sürecin içerisinde bulunan veya doğrudan bağlantısı olmadığı hâlde sürece dair önerisi bulunan tüm çalışanlarımızın kıymetli önerilerini ve katkılarını sistematik bir şekilde toplamaya işe başlayacağız.



DİF modülü üzerinden hem merkez hem de şube çalışanlarımız, herhangi bir iş sürecine ilişkin tespit ettikleri olumsuzlukları veya düzeltme ve iyileştirme önerilerini modül aracılığıyla her an paylaşabilecekler. Paylaşılan öneriler, Kalite Müdürlüğü bünyesindeki Süreç Geliştirme Birimi tarafından incelenecek, ilgili paydaşlarla birlikte değerlendirilecek. Gerekli aksiyonlar belirlenecek ve çalışmalar veya projeler planlanarak şirketin üst yönetimine düzenli olarak raporlanacaktır.

### 2025 Yılı İlk Çeyreğinde Şirketimize 4 Önemli Kalite Belgesi Kazandırmayı Hedefliyoruz...

Kalite Müdürlüğü olarak bir diğer önemli hedefimiz ise hem dokümantasyon ve süreçlerimizi hem de müşterilerimize sunduğumuz deneyimi uluslararası standartların üzerine çıkarmaktır. Bu hedefe ulaşmak için sürekli iyileştirme odaklı süreçler oluşturuyoruz.

Konu hakkında yürüttüğümüz çalışmalar kapsamında 2024'ün son çeyreğinde bağımsız bir dış denetim belgelendirme şirketi tarafından ön denetime girmeyi, ardından da 2025 yılı ilk çeyreğinde ise yine bağımsız bir denetimle birlikte belgelendirme sürecimizi tamamlamayı hedefliyoruz.

2025 yılı ilk çeyrek döneminde dört önemli kalite belgesini şirketimize kazandırarak marka değerimize önemli katkılar sağlamış olacağız. Bu belgeler yalnızca operasyonel süreçlerimizin başarılı olduğunun bir göstergesi olmayacak, aynı zamanda müşterilerimizin güvenini pekiştiren ve iş süreçlerimizin şeffaflığını da artıran birer kanıt niteliği taşıyacaktır.

### Müşterilerimizin Sesine Daha Çok Kulak Vereceğiz

Müdürlüğümüz bünyesinde konumlandığımız Müşteri Deneyimi Birimi ile birlikte müşterilerimize dokunan tüm süreçlerimizi kapsayan bir "Müşteri Yolculuğu Haritası" oluşturmaya başladık. Bu yolculukta müşterilerimizin deneyimlediği kritik temas noktalarını belirleyecek ve ardından bu noktadaki deneyimlerini anlık olarak ölçümlemeyi planlıyoruz. Müşterilerimizin markamızı ilk fark ettikleri andan satışa, operasyonel işlemlerden şikâyete, tahsisattan tahsilata ve hatta çıkış süreçlerine kadar ki tüm hikâyeyi ilgili paydaşlarımızla ve her temas noktasındaki deneyimin sahibi iş birimlerimizle birlikte uçtan uca ele alarak müşterimize en doğru

### Hedefimiz, tüm projelerimizi Fuzul markasına yakışır kalitede ve kusursuz bir iş birliği içerisinde hayata geçirmek olacak

deneyimi yaşatabilmenin gayretinde olacağız. Bu doğrultuda da müşteriyle gerçekleştirilen her temas noktasında iş birimlerimizle birlikte deneyim stratejilerimizi hazırlayacağız. Müşterilerimizin deneyimlerini ve geri bildirimlerini en hızlı şekilde öğrenebileceğimiz bir yapı kurmayı, bu geri bildirimlerden tüm paydaşlarımızla birlikte öğrenmeyi, verileri ve trendleri düzenli olarak raporlamayı ve geri bildirimleri süreçlerimizi iyileştirmek için kullanarak sistematik bir müşteri deneyim modeli oluşturmayı hedefliyoruz.

Bütün bunların dışında "Müşterinin Sesi Raporu" ile birlikte tüm şirketimizi ve paydaşlarımızı müşteri geri bildirim skor ve trendlerinden, temel gelişim alanlarımızdan ve gerçekleştirmiş olduğumuz faaliyetlerimizden her aşamada şeffaf bir şekilde haberdar etmeye de başlayacağız.

### Sizlerle Sürekli Temasta Kalacağız

Özetle; dokümantasyon çalışmalarından belgelendirme süreçlerine, süreç geliştirme ve sadeleştirme projelerinden müşteri deneyimi çalışmalarımıza kadar birçok noktada hem merkezdeki departmanlarımızla hem de saha ekiplerimizle dirsek temasında olacak şekilde çalışmalarımıza başladık. Başladığımız projelere ilişkin kritik aşamalarda ve başlangıç ve bitiş noktalarında yapacağımız bilgilendirmeler sayesinde tüm süreci şeffaf bir şekilde yürütmeyi planlıyoruz. Üst Yönetimimizin destekleriyle ve çalışma arkadaşlarımızın kıymetli katkılarıyla birlikte önümüzdeki dönemde hepimizi "kalite", "süreç" ve "deneyim" anlamında yoğun bir dönem bekliyor. Hedefimiz, tüm projelerimizi Fuzul markasına yakışır kalitede ve kusursuz bir iş birliği içerisinde hayata geçirmek olacak.

### ŞİRKETİMİZE İLK AŞAMADA KAZANDIRACAĞIMIZ KALİTE BELGELERİ

- ISO9001 – Kalite Yönetim Sistemi
- ISO10002 – Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi
- ISO18295 – Müşteri İlişkileri Yönetim Sistemi
- ISO27001 – Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi

# SADECE BİR ÇALIŞAN DEĞİL, AİLE ÜYESİ OLMAK FUZUL'DE MÜMKÜN

Sosyal mecralarda "Hepimiz bir aileyiz." söylemlerini eleştirenler var. Bu sözlere ben itibar etmiyorum. Fuzul'ün içine girmeden aile hissini nasıl olduğunu anlamaları mümkün değil



Fuzul Finans Müdürü **Abdurrahman ÖZGÜN**

Çalışma hayatım 1999 yılında Fuzul ile başladı ve buradan emekli olmak da nasip oldu. Fuzul ile yolum kesiştiğinde askerden yeni gelmiş, henüz 22 yaşında bir gençtim. Hukuk departmanında asistan olarak işe başladım ve aradan geçen 25 yıllık süreçte holding bünyesinde pek çok farklı pozisyonda görev aldım. Şu an ise Fuzul'de Finans Müdürü olarak çalışmaya devam ediyorum. İşe başladığım dönemde pek çok çalışma arkadaşım, farklı kariyer planları yaparak buradan ayrılmayı tercih ettiler. Ancak durum bende biraz farklı oldu. Patronlarımızın bizlere yaklaşımları, samimiyetleri ve şirket içindeki aile ortamı nedeniyle Fuzul'e sıkı sıkıya bağlı kaldım. Fuzul'ün çalışma ortamını görünce insanın gözü dışarıda olmuyor. Aile ortamı, şartların iyi olması ve samimiyetin benim başka bir yere gitmeyi düşünmememe neden oldu.

## Bir Güler Yüzle Aşılmayacak Sorun Yok

İş hayatı içerisinde illa fikir ayrılıkları ya da iletişim kazaları yaşanabiliyor. Önemli olan bunları tatlıya bağlayabilmek ve

doğru bir iletişimle kişilerin birbirini anlamasını sağlamak. Kimi zaman tabiri caizse saman alevi gibi parlayıp söndüğüm zamanlar olabiliyor, ama kesinlikler kin tutma ya da konuyu uzatma gibi bir durum söz konusu dahi olamaz. Bir güler yüzle aşılamayacak sorun olmuyor benim nezdimde.

## Fuzul ile Bağ Kurmak Kaçınılmaz

Patronlarımız hiçbir zaman bizi bir çalışan olarak görmediler, bizler hep ailelerinden biriymiş gibi hissettik. Karşılaştığımız zamanlarda mutlaka hâlimizi hatırlamızı, ailemizi sorarlar, yeri geldiğinde sıkıntılarımızı dinlerler. Dolayısıyla burayla bağ kurmak kaçınılmaz oluyor. Sosyal mecralarda "Hepimiz bir aileyiz." söylemlerini eleştirenler var. Bu sözlere ben itibar etmiyorum. Fuzul'ün içine girmeden aile hissini nasıl olduğunu anlamaları mümkün değil.

## Fuzul'e Karşı Güçlü Bir Vefa Duygum Var

İlk işe girdiğim dönemlerde Mahmut Bey, Eyüp Bey ve Zeki Bey aileleriyle birlikte benim evime ziyarete gelmişlerdi. Bunu hiç unutmuyorum. Ayrıca cuma akşamları toplanır maça gider, sonrasında mangal yapar, zaman zaman birlikte yemeğe, alışverişe çıkardık. Ben başka bir şirkette çalışmadım ama sanmıyorum çalışanlarına bu kadar kıymet veren bir yer daha olsun. Bu 25 yıllık süreçte Akbal ailesi ile biriktirdiğimiz anılar, gördüğümüz değerlerin bir yansıması olarak Fuzul'e karşı çok güçlü bir vefa duygusu oluştu bende.

## Ne Mutlu Bizlere

Patronlarımızın samimiyeti, çalışma ortamının pozitif atmosferinin yanı sıra beni Fuzul'e bağlayan en önemli hususlardan biri olarak şunu söyleyebilirim: Fuzul'e başladığımdan beri ev ve araç sahibi olmasına vesile olan insanların mutluluğu beni hep çok etkiledi. Onların mutluluğu ile mutlu olmak, kelimelerle ifade edemeyeceğim türden bir duygu benim için. Bu şekilde insanların hayrına, mutluluğuna, hayaline kavuşmasına vesile olmak çok başka bir şey ve sırf bu yüzden bile insan yaptığı işe ayrı bir değer veriyor. İlk zamanlar sadece otomobil finansmanı sağlayan bir şirketken bugün inşaattan sigortaya, yeni nesil konaklamadan ödeme teknolojilerine kadar pek çok alanda faaliyet gösteren bir holding hâline geldik. Güvenilir, güçlü ve temeli sağlam bir şirket konumundayız. Ne mutlu bizlere...

## Kendimi Mesai Kavramı ile Sınırlamadım

Çeyrek asırdır Fuzul bünyesindeyim ve bugüne kadar hiçbir zaman kendimi mesai kavramını ile sınırlamadım. Yeri geldiğinde sabahladığımız zamanlar oldu. Hangi işi yapıyorsam, onu benimsemedim ve elimden gelenin en iyisini yapma konusunda gayret sarf ettim. Aynı şekilde

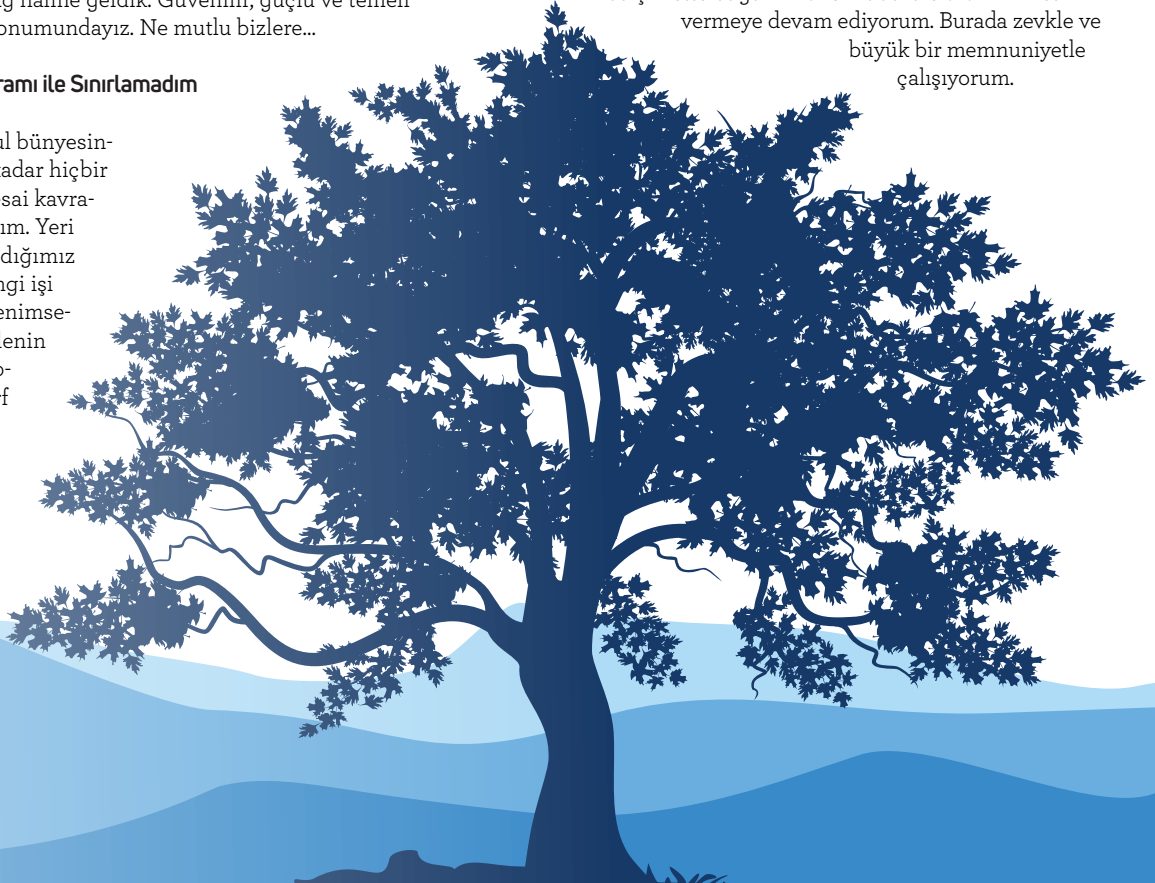
## Asistan olarak girdiğim bu şirkette bugün finans müdürü olarak hizmet vermeye devam ediyorum. Burada zevkle ve büyük bir memnuniyetle çalışıyorum

çalışmaya devam ediyorum. İnşallah da sağlığımızı elverdiği müddetçe ve Akbal ailesi benimle çalışmak istediği sürece devam edeceğim.

Çalışma hayatında aldığım ücret benim için her zaman ikinci planda yer alıyor. Diğer şirketlerde belli bir yaş skalasının üzerindeki kişilerle yola devam etmekten ziyade daha genç ve enerjik kişiler tercih ediliyor. Fuzul'de ise elbette ki onlar da tercih ediliyor, ancak eski çalışanlara verilen değer hiç değişmiyor. Gerçekleştirilen etkinliklerde 20, 25 yıllık Fuzul çalışanlarını sahneye davet edip bizleri onurlandırıyorlar. Bunun da bizleri motive ettiğini söyleyebilirim.

## Büyük Bir Memnuniyetle Çalışıyorum

Şimdiki Fuzul çalışanlarına azimle, sabırla ve sebat ederek çalıştıklarında rahatlıkla yönetici pozisyonlarına gelebileceklerini söylemek istiyorum. Bundan 25 yıl önce santralde başlayan pek çok arkadaşımız, bugün Fuzul bünyesinde çeşitli departmanlarda yönetici olarak görev alıyorlar. Asistan olarak girdiğim bu şirkette bugün finans müdürü olarak hizmet vermeye devam ediyorum. Burada zevkle ve büyük bir memnuniyetle çalışıyorum.



# KREDİ KORUMA SİGORTASI: BORÇLULAR İÇİN FİNANSAL GÜVENCE

Kredi koruma sigortası, borçlu kişinin ölümü, kalıcı veya geçici iş göremezlik gibi durumlarda kredi ödemelerinin yapılmasına yardımcı olur



Akva Sigorta-Kıdemli Sigorta Uzmanı **Nur Hilal KARADAĞ**

**K**işilerin ve işletmelerin beklenmedik risklere karşı mali olarak korunması sigorta ile mümkün hâle geliyor. Sigorta sayesinde hem maddi kayıplar minimuma indiriliyor hem risk yönetimi kolaylaşıyor hem de yaşanan bir zarar durumunda toparlanma süreci hızlanıyor. Aslında sigorta kişilere de şirketlere de istikrar ve güvence sağlıyor. Bu yazının konusu ise borçlu olan kişilerin kredi ödemelerini güvence altına alan kredi koruma sigortası... Özellikle günümüz ekonomik koşullarını göz önünde bulduğumuzda kişinin yaşayacağı bir iş kaybı, sağlık sorunu ya da beklemediği bir harcama tüm mali dengelerini sarsabilir. Hâl böyle olunca da finansal güvenliğin önemi bir kez daha gözler önüne seriliyor. Kredi koruma sigortası da borçluların kredi ödemelerini çeşitli riskler karşısında güvence altına almak amacıyla sunulan bir sigorta türü olarak karşımıza çıkıyor. Bu sigorta, kredi çekerken borçluya finansal koruma sağlarken belirli olumsuz durumlarda kredi ödemelerinin yapılmasına da yardımcı oluyor. Kredi koruma sigortası, borçlu kişinin finansal durumunu koruyarak, özellikle kredi borcunun ödenmemesi durumunda yaşanabilecek maddi zorlukları azaltmayı amaçlıyor.

## Kredi Koruma Sigortasının Koruma Sağladığı Dört Temel Risk

Kredi koruma sigortası genellikle ölüm, kalıcı iş göremezlik, kısa vadeli iş göremezlik ve işsizlik gibi dört ana risk durumunu kapsıyor. Bu riskler şu şekilde açıklanabilir:

**Ölüm:** Borçlu kişinin vefat etmesi durumunda, sigorta poliçesi genellikle borcun tamamını veya kalan kısmını öder. Bu durum, borçlu kişinin aile üyelerinin borç yükü altında kalmasını engeller.

**Kalıcı iş göremezlik:** Borçlu kişinin kalıcı olarak iş göremez hâle gelmesi durumunda, sigorta şirketi genellikle kredi ödemelerini üstlenir. Kalıcı iş göremezlik, borçlunun işini yapamaması anlamına gelir ve genellikle ciddi sağlık sorunları veya engellilik durumlarını içerir.

**Kısa vadeli iş göremezlik:** Hastalık veya kaza gibi durumlarda borçlu kişi geçici olarak çalışamazsa, sigorta genellikle belirli bir süre boyunca ödemeleri yapar. Kısa vadeli iş göremezlik durumunda, genellikle bir bekleme süresi bulunur ve sigorta şirketi sadece bu sürenin ardından ödeme yapar.



**İşsizlik:** Bazı kredi koruma sigortası poliçelerinde işsizlik durumu da kapsama dâhil olabilir. Ancak bu durum daha az yaygındır ve işsizlik poliçenin kapsamına göre değişir.

#### Otomatik Tahsilat: Sigorta Poliçenizi Aktif Tutmanın Yolu

Sigorta primleri, kredi taksitleri ile birlikte ödenir ve genellikle kredi miktarına, vadesine ve borçlunun risk profiline göre belirlenir. Primler, kredi ödemeleriyle birlikte otomatik olarak tahsil edilir ve bu, borçlunun sigorta poliçesini sürekli olarak aktif tutar. Ödeme şekli ise poliçenin şartlarına göre değişir. Sigorta şirketi, kredi borcunu doğrudan kredi veren kuruma ödeyebilir veya borçluya belirli bir tazminat ödeyebilir. Borçlu bu tazminatı kredi ödemelerine yönlendirebilir.

#### Kredi Koruma Sigortasında Dikkat Edilmesi Gereken Şartlar

Kredi koruma sigortasında dikkat edilmesi gereken bazı önemli şartlar bulunuyor:

**Bekleme Süreleri:** Bazı poliçelerde, iş göremezlik durumlarında sigorta ödemeleri yapılmadan önce belirli bir bekleme süresi olabilir. Bu süre, poliçeye bağlı olarak değişir ve borçlu kişinin bu sürede kendi kendine ödeme yapması gerekebilir.

**Muafiyetler:** Önceden var olan sağlık sorunları, intihar veya kasten zarar verme gibi durumlar genellikle poliçenin kapsamı dışındadır. Bu nedenle, poliçe başvurusu sırasında mevcut sağlık durumlarını doğru bir şekilde beyan etmek önemlidir.

**Kapama Süresi:** Sigorta poliçesi, genellikle kredi süresi boyunca geçerli olur. Ancak bazı poliçeler, belirli bir süre boyunca geçerli olabilir ve bu süre sonunda yenilenmesi gerekebilir.

#### Kredi Koruma Sigortası Kişilere Ne Sağlıyor?

Kredi koruma sigortası, borçlulara çeşitli faydalar sağlar. İlk olarak bu sigorta türü borçlu kişinin vefatı durumunda ailesinin borç yükü altında kalmasını engeller. Ayrıca, kalıcı veya geçici iş göremezlik durumlarında finansal güvence sağlar ve borçlunun mali durumunu korur.

Sigorta ayrıca borçlu kişinin, beklenmeyen olaylar karşısında kredi ödemelerini yapamaması durumunda bir rahatlama sağlar. Böylece, borçlu kişi bu tür olumsuz durumlarla karşılaştığında mali stres yaşamadan hayatına devam edebilir.

Özetlemek gerekirse: Kredi koruma sigortası, kredi borçlularının çeşitli riskler karşısında finansal koruma sağlamayı amaçlayan önemli bir sigorta türüdür. Borçlu kişinin ölümü, kalıcı veya geçici iş göremezlik gibi durumlarda kredi ödemelerinin yapılmasına yardımcı olur. Bu sigorta türü, borçlunun mali güvenliğini sağlayarak, olumsuz durumlarla karşılaştığında rahatlamasına katkıda bulunur. Poliçe seçiminde dikkatli olmak ve kapsamlı bir inceleme yapmak, doğru sigorta poliçesini seçmek açısından önemlidir.

**Kredi koruma sigortası, borçlu kişinin finansal durumunu koruyarak, özellikle kredi borcunun ödenmemesi durumunda yaşanabilecek maddi zorlukları azaltmayı amaçlıyor**

## KAN ŞEKERİNİ DENGEDEN TUTMANIN 6 ETKİLİ YOLU!

Kişinin genel anlamda sağlıklı olması ve diyabet riskini azaltabilmesi açısından kan şekerini dengede tutması oldukça önemli. Özellikle yaşam tarzında yapılacak bazı değişikliklerle kan şekeri dengesini sağlamak mümkün



Acıbadem Taksim Hastanesi Endokrinoloji ve Metabolizma Hastalıkları Uzmanı  
**Doç. Dr. Esra Nur ADEMOĞLU DİLEKÇİ**

**S**on yıllarda giderek yaygınlaşan diyabet hastalığı, genç yaşlarda da görülmeye başladı. Sağlıksız beslenme ve hareketsiz yaşamın beraberinde getirdiği kan şekeri seviyesinin olması gerekenin üzerine çıkması (diyabet) durumu, kalp ve damar sistemine zarar vererek ciddi pek çok hastalığa da zemin hazırlıyor. Diyabetin hemen öncesindeki “sınır evresi” olarak adlandırılan prediyabet, kontrol altına alınmadığında diyabet hastalığına dönüşebiliyor. Ülkemizde görülme sıklığı artan prediyabet, kan şekeri düzeylerinin sağlıklı bireylerden daha yüksek olduğu ancak diyabet sınırına gelmediği metabolik durumu ifade ediyor. Prediyabetik bireylerde diyabet gelişme riski de artıyor. Prediyabet evresinde diyabetin oluşturduğu sağlık sorunlarının büyük bir kısmı ortaya çıkmaya başlıyor. Bu dönemde böbrek, sinir sistemi ve gözlerde küçük damar sistemlerinde birtakım değişiklikler gerçekleşebiliyor. Ayrıca kan şekeri değeri normal olan hastalara göre kalp damar hastalıkları riskinde de belirgin şekilde artış yaşanıyor. Ancak prediyabette hastaların uygun şekilde tedavi edilip kan şekeri dengelenerek diyabet gelişiminin önlenmesi mümkün hâle geliyor.

Farklı bir şekilde ifade etmek gerekirse kişinin hem genel manada sağlıklı olması hem de diyabet riskini azaltabilmesi açısından kan şekerini dengede tutması oldukça önemli. Özellikle yaşam tarzında yapılacak kimi değişikliklerle kan şekeri dengesini sağlamak mümkün olabiliyor. Kilo kontrolünden beslenme alışkanlıklarına, egzersizden stres yönetimine kadar yapılacak kimi değişikliklerle kan şekeri kontrolü ele alınabilir. İşte kan şekerini dengelemenin altı etkili yolu:

### 1 FAZLA KİLODAN KAÇININ

Prediyabetik hastaların büyük bir kısmı ideal kilosunun üzerinde ya da obezite hastası olarak karşımıza çıkıyor. Bu hastalarda en az yüzde 7 kilo kaybını büyük önem taşıyor. Bu nedenle kalori kısıtlaması yapılması gerekiyor.

### 2 SAĞLIKLI BESLENMEYE DİKKAT EDİN

Diyabetten korunmada sağlıklı beslenme kritik rol oynuyor. Kişiyeye özel beslenme planı oluşturularak en uygun beslenme modelinin seçilmesi şart. Beslenme planının kişinin yaşam tarzına, bireysel tercihlerine uygun olması sürdürülebilirlik açısından da büyük fayda sağlıyor.



**Kilo kontrolünden beslenme alışkanlıklarına, egzersizden stres yönetimine kadar yapılacak kimi değişikliklerle kan şekerinin kontrolü ele alınabilir**

### 3 DÜZENLİ EGZERSİZ YAPIN

Hareketsiz (sedanter) yaşamdan kaçınmak, gün içerisinde fiziksel olarak hareketsiz kalınan süreleri azaltmak, masabaşı bir işte çalışılıyorsa her 30 dakikada bir düzenli olarak birkaç dakika da olsa hareket etmek gerekiyor. Haftada 150 dakika veya daha fazla, düzenli olarak büyük kas gruplarını içeren, orta şiddette bir fiziksel aktivite (tempolu yürüyüş, yüzme, bisiklete binme vb) yapabilirsiniz. Bu egzersiz planına ek olarak vücut ağırlığına karşı veya çeşitli cihazlar yardımıyla direnç egzersizleri yapmanızın da ek faydaları olacaktır.

### 4 STRESİNİZİ YÖNETMEYİ ÖĞRENİN

Kronik stres, kan şekerinin dengede tutulmasını zorlaştırıcı bir etken olarak karşımıza çıkar. Bu nedenle de stresi yönetmeyi öğrenmek gerekiyor. Gerekirse depresif belirtiler, anksiyete, kaygı gibi duyguların varlığında konunun uzmanlarından destek almaktan kaçınmamak gerekiyor.

### 5 DÜZENLİ VE KALİTELİ UYKUYA ÖZEN GÖSTERİN

Yapılan bilimsel çalışmalar; düzenli ve yeterli uykunun kan şekerinin dengede tutulmasında çok önemli rolü olduğunu ortaya koyuyor. Kan şekeri dengesinin sağlanmasında geceleri çok geç yatmamak, düzenli olarak 6-8 saat uyumak gerekiyor. Daha fazla veya az uyumak kan şekeri dengesizliğinde zorluklara yol açabiliyor. Uyku saatinin dışında uyku hijyeninin iyi olması, dinlenmiş bir şekilde uykudan uyan-

mak önemli. Gece geç yatmak ve geç kalkmak yerine erken yatıp erken kalkmanın da kan şekeri üzerine olumlu etkileri bulunuyor.

### 6 SİGARADAN KAÇININ

Sigara kullanımı prediyabette zaten artmış olan kalp ve damar hastalıkları riskini daha da artırıyor. Sigara kullanan hastaların mutlaka sigara bırakma programlarına yönlendirilmesi gerekiyor. Son yıllarda kullanımı gittikçe artan ve "daha az zararlı olduğu" şeklinde yanlış bir düşüncenin hakim olduğu elektronik sigaranın da benzer olumsuz etkilere yol açmasından dolayı bırakılması gerekiyor.



# ZİHİNSEL GEVİŞ GETİRMENİN PSİKOLOJİYE YANSIMALARI

**Ruminasyon, bireylerin sürekli tekrar eden düşünce döngüleriyle sıkışıp kalmasına neden olarak stres, kaygı ve depresyon riskini artıran bir zihinsel durumdur; bu nedenle yönetilmesi ve kontrol altına alınması büyük önem taşır**



Fuzul Holding Kurum Psikoloğu **Ali ÖZSOYLU**

**L**iteratürde “zihinsel gevş getirme” olarak tanımlanan ruminasyon, son zamanlarda yaygınlaşmış ve insanların duygu durumlarını oldukça etkileyen bir kavram olarak karşımıza çıkıyor. Zihinsel gevş getirme, kişinin sürekli olarak tekrarlayan düşünce döngülerine hapsolmesidir. Bu durum, bireyin bir türlü sonuca varamadan aynı düşüncelerle sürekli olarak meşgul olması şeklinde kendini gösterir. Kişi, çözüm bulmak yerine düşüncelerini sürekli olarak tekrarlar, bu da zihinsel yorgunluğa ve duygusal rahatsızlığa yol açabilir. Bu gibi durumlarda kişi, yinelenen düşünce örüntülerinden bir türlü çıkamaz, sonuca varmak ister ancak varamaz. Bu durumu bir örnekle açıklamam gerekişe şunu söyleyebilirim: Bir ip düşünelim, bu ip birbiri etrafında dolana dolana düğüm hâlini almış olsun. Düğümü bir türlü açamıyoruz, açmaya çalışıyoruz ancak ip daha da çok birbiri etrafında dolanmaya devam ediyor. Her insanın hayatında böyle zamanlar olur. Çok zorlandığı, bir türlü sonuca varamadığı ve bu düşünce döngüsünden yani ruminasyondan çıkamadığı...

## Ruminasyon, Kişinin Stres Seviyesini Artırabilir

Ruminasyon, stresle yakından ilişkili bir süreçtir ve kişinin stres seviyesini daha da artırabilir. Tekrarlayan düşünceler içinde sıkışıp kalan bireylerin stres seviyesi yükseldiği için hayat kaliteleri önemli ölçüde azalır. Bu durum, zamanla çeşitli olumsuz sonuçlara yol açabilir. Örneğin; kişinin uykusu bozulabilir, yemek düzeni değişebilir ve sosyal hayatında çeşitli bozulmalar meydana gelebilir. Ayrıca, kaygı seviyesi ciddi şekilde artabilir, bu da kişinin genel ruh hâlini ve günlük yaşantısını olumsuz etkiler. Uzun süre bu tür bir ruminasyon içinde kalan kişilerde, bu süreç depresyon riskini artırabilir ve bu kişilerde depresif belirtiler gelişebilir. Bu nedenle, ruminasyonun yönetilmesi ve kontrol altına alınması önemlidir. Çünkü aksi hâlde bu durum, kişinin genel sağlığını ve yaşam kalitesini ciddi şekilde etkileyebilir.



### Depresyondaki Kişilerde, Ruminasyona Sıkça Rastlanır

Genellikle depresyondaki kişilerin durumlarına baktığımızda, ruminasyonu sıkça görürüz. Çünkü kişi düşündükçe ve sonuca varamadıkça daha derin bir ruhsal sıkıntının içerisine girer. Depresyondaki kişiler özellikle kendilerini değersiz, yetersiz ve başarısız olarak görebilirler. Bu düşüncelerle sürekli meşgul olur ve çözemediği olaylara takılıp kalırlar. Genellikle daha karamsar düşünce örüntülerine sahiptirler. Ruminasyon aynı zamanda kişiyi sosyal hayattan da uzaklaştırabilir. Birey zamanla arkadaşlarından, ailesinden ve yaptığı aktivitelerden uzaklaşabilir. Bu durum, kişinin ruhsal sıkıntısını daha da derinleştirir ve iyileşme sürecini zorlaştırır.

### Zamanla Olumsuz Senaryolar Artıyor

Ruminasyonun kişinin üzerinde bıraktığı etkiye bir örnek vereyim: Ay sonu gerçekleştirmesi gereken bir hedefi olan kişi, sürekli olarak bu hedefi nasıl başaracağı konusunda endişelenebilir. Hedefe ulaşma yollarını tekrar tekrar düşünürken bir sonuca varamaz ve planlama yapamaz. Bu durum, kişinin işlerini yapamazsa büyük sorunlar yaşayacağı düşüncesiyle olumsuz bir döngüye girmesine yol açar ve stres seviyesi artar. Karamsar düşünceler ve olumsuz senaryolar zamanla çoğalır, bu da stres ve kaygının daha da yükselmesine neden olur. Sonuç olarak, kişinin performansında hızlı bir düşüş meydana gelir.

**Uzun süre ruminasyon içinde kalan kişilerde, bu süreç depresyon riskini artırabilir ve bu kişilerde depresif belirtiler gelişebilir**

Bir başka örnek ise şu olabilir: Depresyondaki bir kişi kendisini başarısız olarak görüyorsa ve bu ruminasyon içindeyse, hayatında hiçbir şey başaramadığını düşünür. Bu düşünceler içinde sıkışıp kalır ve sürekli olarak hayatını sorgular. Zihinsel olarak gevşeme sürecine girer; yaşadığı tüm başarısızlıkları düşünür, bu olayları gözünün önüne getirir ve sorgular. Bu durum, kişinin kendisini değersiz ve yetersiz hissetmesine yol açar. Zamanla, düşünceler daha karamsar bir hâl alır ve negatif düşünceler her tarafı kaplamaya başlar.

### Düşünme Saatini Denebilirsiniz

Kişi zihinsel gevşeme nedeniyle duygusal olarak çökkün, stresli ve kaygılı bir hâldeyse mutlaka bir destek almasını öneririm. Ayrıca biz terapistler, başta bahsettiğimiz düşünceleri çözme sürecine girerek, kişilerin ruminasyon sürecini sonlandırmayı hedefliyoruz. Bu süreçte, anda kalma egzersizleri, düşünme saati uygulamaları, belirsizlikle başa çıkma stratejileri ve otomatik düşünceler üzerine çalışma gibi yöntemler kullanıyoruz. Şimdi “düşünme saati” uygulamasından bahsetmek istiyorum. Buna düşünceye randevu vermek diyebiliriz. Aklınıza, aşamadığınız ve sürekli patinaj çektiğiniz bir düşünce geldiğinde ona bir saat verin ve o saat geldiğinde o konuyu düşünün, sonrasında ise rutin işlerinizi yapmaya devam edin.

Örneğin; ben bu konuyu saat 20.00 ila 20.30 arasında düşünceğim diyebilirsiniz. Sonrasında işinize odaklanın, ilgili saatte düşünün, akabinde yine kaldığınız yerden işinize devam edin. Bu saat tamamlandığında hâlâ durumu çözemediyseniz tekrar bir saat planlaması yapabilirsiniz. Aklınıza söz konusu düşünce her geldiğinde “Seni bu saatte düşünceğim.” diyebilirsiniz.

## KİLO VERME YOLCULUĞUNUZUN İLK AYINDA

# VÜCUDUNUZUN DÖNÜŞÜMÜ

Haftada üç gün, her biri 45 dakika süren antrenman yapan bir kişinin kilo verme sürecinde vücudundaki değişimler genellikle olumlu yönde olur



Fuzul Holding Kurum Diyetisyeni **Nur Efsan ŞENTÜRK**

**K**ilo verme süreci, vücudun çeşitli biyolojik ve fizyolojik değişimlere uğramasına neden olan karmaşık bir süreçtir. Özellikle kısa süreli kilo kaybı, vücudun farklı sistemlerinde hızlı ve belirgin değişikliklere yol açabilir.

### Enerji Dengesinde Değişim

Kilo kaybı, temel olarak enerji dengesinin bozulması sonucu gerçekleşir. Kilo vermek amacıyla uygulanan diyetler ve fiziksel aktiviteler, kalori alımı ile kalori harcaması arasındaki dengenin negatif yönde değişmesine neden olur. Bu durum, vücudun mevcut yağ depolarını enerji kaynağı olarak kullanmasına yol açar. Başlangıç aşamasında, kilo kaybı genellikle su kaybı ve glikojen depolarının azalması şeklinde kendini gösterir. Bu nedenle, ilk haftalarda hızlı bir kilo kaybı gözlemlenebilir.

### Su ve Elektrolit Dengesi

Kilo verme sürecinde, vücudun su ve elektrolit dengesinde de değişiklikler yaşanabilir. İlk haftalarda, vücut büyük ölçüde su kaybı yaşar. Özellikle karbonhidrat alımının kısıtlanması, glikojen depolarının azalmasına ve bunun sonucunda su kay-

bına yol açar. Bu, başlangıçta hızla kilo kaybı sağlar. Ancak, bu su kaybı geçici olup, kalıcı kilo kaybı için yağ dokularının azaltılması gerekmektedir. Yeterli su alımı ve elektrolit dengesinin korunması, kilo verme sürecinde önemlidir.

### Kilo Verme Sürecinde Yağ Dokusu ve Hücrelerindeki Değişimler

**İlk Hafta:** Genel olarak ilk haftalar sağlıklı beslenme ile ödem ve toksin atılır. Asıl süreç ondan sonraki haftalarda başlar. Bu süreçte başarıya giden yol, sabırlı olmaktan geçer. Kilo verme sürecinde, vücut daha fazla kalori yakmak için metabolizmasını hızlandırır. Bu, yağ dokusunun parçalanmasını ve serbest yağ asitlerinin kan dolaşımına geçmesini teşvik eder. Yağ hücreleri, depoladıkları yağları serbest bırakarak küçülürler. Bu süreç, yağ asitlerinin enerji olarak kullanılmasını sağlar. Ancak, yağ hücrelerinin sayısı genellikle değişmez; sadece hacimleri azalır.

**2-4 Hafta:** Vücut, depolanan yağları enerjiye dönüştürmeye devam eder. Bu süreçte yağ dokusu daha fazla azalır ve vücut, hücrelerin hacmi korumak için hücre içi sıvı alımı sağlar. Bu durum vücutta ödem oluşmasına sebep olur. Vücut, kilo vermeye başladıkça metabolik hızda bazı adaptasyonlar gerçek-

## Yeterli su alımı ve elektrolit dengesinin korunması, kilo verme sürecinde önemlidir



leştirir. Bu, bazal metabolizma hızının bir miktar düşmesine yol açabilir. Ancak, genel olarak kalori açığı sürdürüldüğünde yağ yakımı devam eder.

**1 Ay Sonra:** Bir ay sonunda, belirgin bir şekilde azalmış yağ dokusu ve küçülmüş yağ hücreleri gözlemlenebilir. Özellikle düzenli egzersiz yapılıyorsa vücut kompozisyonunda değişiklikler meydana gelir yani toplam vücut yağı azalır ve kas kütlesi artabilir. Metabolizma, kilo verme sürecine adapte olmuş olabilir ve vücut bu yeni dengeyi korumaya çalışır. Bu nedenle, kilo verme süreci bazen yavaşlayabilir.

### Kilo Verme Sürecinde Kas Dokusundaki Değişimler

Haftada üç gün, her biri 45 dakika süren antrenman yapan bir kişinin kilo verme sürecinde vücudundaki değişimler genellikle olumlu yönde olur. İşte bu düzenli egzersiz programının kilo verme sürecine etkileri, vücuttaki değişime yol açar. İlk birkaç hafta, vücut egzersize alışırken kaslar ve kardiyovasküler sistem uyum sağlar. Bu süreçte, kaslarda bazı ağırlar ve yorgunluklar yaşanabilir, ancak zamanla bu durum azalır. Egzersiz yapmaya başlamak, metabolizmanın hızlanmasına ve enerji tüketiminin artmasına yardımcı olur. Bu da yağ yakımını teşvik eder. Egzersiz sırasında kullanılan enerji, depolanan yağlardan sağlanır. Bu nedenle, yağ hücrelerinin hacmi azalmaya başlar. Egzersiz -özellikle kuvvet antrenmanları- kas

kütlesinin artmasına yardımcı olur. Kaslar, dinlenme sırasında bile daha fazla kalori yakar, bu da metabolizmanın daha hızlı çalışmasını sağlar.

2 ila 4 haftalık düzenli egzersiz ve dengeli beslenme ile yağ kaybı daha belirgin hâle gelir. Vücut, enerji ihtiyacını karşılamak için depolanan yağları kullanmaya devam eder. Haftada 3 gün yapılan egzersizle birlikte sağlıklı bir diyetle kilo kaybı devam eder. Haftada yaklaşık 0.5-1 kg arasında kilo kaybı sağlanabilir. Egzersizler, kas tonusunu artırır ve kas kuvvetini geliştirir. Kaslar daha belirgin hâle gelir ve vücut kompozisyonu iyileşir. Egzersiz, metabolizmayı hızlandırır ve bazal metabolizma hızında iyileşmelere yol açar.

Bir ay sonunda, yağ dokusunda belirgin bir azalma görülebilir. Bu, yağ hücrelerinin hacminin küçülmesinden kaynaklanır. Düzenli egzersiz kas kütlesini artırır. Artan kas kütlesi, vücudun dinlenme sırasında bile daha fazla kalori yakmasına yardımcı olur. Egzersiz süresi boyunca performans artışı yaşanır. Daha fazla dayanıklılık, kuvvet ve esneklik geliştirilir. Egzersiz yapmak, enerji seviyelerini artırır ve genel sağlık durumunu iyileştirir. Stres ve kaygı düzeylerinde azalma gözlemlenebilir. Vücut, egzersize ve kilo vermeye adapte oldukça metabolizma hızında bazı değişiklikler olabilir. Ancak, düzenli egzersiz ve dengeli beslenme ile bu adaptasyon süreci yönetilebilir. Bu noktada, kilo verme sürecinde devamlılık sağlamak için egzersiz ve beslenme alışkanlıklarına dikkat edilmelidir.

# BİR MANİNİZ YOKSA HOLOGRAMIM SİZE GELEBİLİR Mİ?

Medyacılıkta yaşanan gelişmeler ve değişimler, reklam sektörünü dönüştürürken tüketici beklentilerini de şekillendiriyor



Media Glory Medya Grup Başkanı **Yeliz İŞINAK**

**Z**eki Müren de bizi görecek mi?"den "Bir maniniz yoksa hologramım size gelebilir mi"ye evrilen hibrit medya teknolojilerimiz...

Evet! Sene 2024 ve bizler, hiç durmadan güncellenen hayatlarımızın içerik üreticileri olarak kendimizi dijital teknolojilere emanet ediyoruz. Üstelik bunu yüzde 100 doğru ya da yanlış olarak değil, el yordamıyla ve deneme yanılma yoluyla yapıyoruz. Çünkü nesiller arası geçişte son derece dramatik bir uçurum var ve bizler yapay zekâyla kendi IQ'muz arasında gidip geliyoruz...

Öyle fazla değil, 5-10 yıl önce; geleneksel medyanın unsurlarıyla kitlelere ulaşırken, bunun için katettiğimiz yol kilometrelerle ifade ediliyordu ki: "Burada kilometreyi gerçek anlamında kullanıyorum..."

Zira haberin kaynağına ulaşmak için bazen kilometrelerce yol katetmeniz gerekiyordu. Oysa şimdi, kıtalar arası mesafede bambaşka bir dildeki bir haber, yine sizin istediğiniz yere,

hem de simultane çevrilmiş bir halde "tek tıkla" ve ışık hızıyla geliyor. Üstelik gelmekle de kalmıyor; sizin hayal gücünüzle şekillenen teknolojilerle istediğiniz hâle evriliyor. Ayrıca, o haberi; konvansiyonel medyanın sakin ve ayakları yere basan ritmiyle değil, bir TikTok fenomeninin ya da milyonlarca takipçili bir içerik üreticisinin renkli ve çok sesli sosyal medya hesabında keşfederken buluveriyorsunuz kendinizi!

## Medyacılar Olarak Çok Seslilik Oluşturmanın Peşindeyiz

Dünün ve geleceğin medyasına tutulan bu projeksiyonda biz medyacılar devreye giriyoruz. Değişmeyen tek şeyin değişim olduğu dünyamızda, dijitalin dinamizmini diğer etkileşim mecralarını da dâhil ederek çok seslilik oluşturmanın peşindeyiz.

Televizyon, hâlâ geniş kitlelere ulaşabilen, güçlü görsel ve işitsel etkisi sayesinde markalar için cazip bir reklam mecrası olmayı sürdürüyor. Dijital platformların engellenemez yükselişine rağmen, televizyon mecrası izleyici ile bağ kur-



ma anlamında hâlâ büyük bir ekonomik güç olmaya devam ediyor. Tüm bu dijitalleşme ve değişen izleyici alışkanlıkları sürecinde, geleneksel kullanımlarının yanında diğer mecralar da televizyon gibi dijital dünyadan pay alıyor.

Doğru strateji kurgusuyla müşterilerimiz için bazen sadece televizyon, dijital veya açık hava gibi bir başrol oyuncusu belirliyoruz; bazen de güçlü bir ana mecra seçiminin yanında yardımcı oyuncular yerlerini alıyor.

### Medyacıların Evrimi, Reklam Sektörünü Dönüştürüyor

Medyacılıkta yaşanan gelişmeler ve değişimler, reklam sektörünü dönüştürürken tüketici beklentilerini de şekillendiriyor. Biz medyacılar için bir taraftan fırsatlar sunan, diğer taraftan da bariyerler oluşturan bu süreci doğru yönetirsek, marka ve tüketici arasındaki alışverişte verimlilikten bahsedebiliriz. Sosyal sorumluluk bilincinin yaşamın her alanında olduğu gibi reklam sektöründe de yerini almasıyla, hangi mecra ile entegre olursa olsun, oradan alacağımız çıktının faydası tartışılmaz olacaktır. Ayrıca, bunun reklam sektöründe sadece bir pazarlama yolu değil, markaların toplum üzerindeki konumunu işaret eden bir unsur olduğunu da unutmamak gerekir. Markaların bu konuya olan duyarlılıklarını medya iletişimi ile farkındalık oluşturarak ve tüketiciye dokunarak aktarabilmesi de oldukça kıymetli olacaktır.

### Söz Konusu Müşterilerimizse Medyanın Tüm Nimetleri Bizim Yakın Çekimimizde

Reklam dünyasına ışık tutan bir başka konu başlığının “Sürdürülebilir Reklam” anlayışı olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Zira sürdürülebilirliği işimize doğru bir şekilde entegre ettiğimizde, yalnızca ürün ve hizmetlerin tanıtımını yapmakla kalmayıp çevreye ve topluma duyarlı bir yaklaşımı da destekliyoruz. Böylelikle, markaların itibarını farklı bir perspektiften artırırken tüketicilerin bilinçli tercihler yapmalarına da yardımcı oluyoruz.

Reklam sektörünü ve medyacıları, global bazda sürekli değişen bir ekosistem olarak tanımlayabiliriz. Markalar, tüketiciler, mecralar ve biz medyacılar arasındaki etkileşimler bu ekosistemin parçasıdır. Bu ekosistem, değişen dünyada uyumlu çalıştığında başarı kaçınılmaz olacaktır.

Daha az sayıda kelime ve daha net bir cümleyle ifade etmek gerekirse; eğer söz konusu olan müşterilerimiz ise medyanın tüm nimetleri bizim yakın çekimimizde...

**Dijital platformların engellenemez yükselişine rağmen, televizyon mecrası izleyici ile bağ kurma anlamında hâlâ büyük bir ekonomik güç olmaya devam ediyor**

# MÜSİAD'DAN GIDA GÜVENLİĞİNE KATKI

**MÜSİAD EXPO; yalnızca bireylerin sağlığı için değil, toplumun varlığını sürdürebilmesi için de hayati bir unsur olan gıda güvenliği ile neslin muhafazası arasında bir köprü görevi görüyor. MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı'nın da ifade ettiği gibi "Sağlıklı nesillerin yetişebilmesi, toprağın verimliliği ve temiz gıdanın erişilebilirliği ile doğrudan bağlantılıdır"**



Talip BAYRAM

Fuzul Holding'in daima yer aldığı MÜSİAD EXPO'nun geniş salonlarında dolaşırken, dünyanın dört bir yanından gelen misafirler arasında yankılanan tek bir tema vardı: Gıda güvenliği. Bu tema, ticari kaygıların ötesinde, insanlığın ortak geleceği için atılması gereken adımların önemini vurguluyordu. MÜSİAD, Anadolu'nun bereketli topraklarından kök salarak büyüyen bir çınar gibi, bu konunun önemini düzenlediği fuarlar ve etkinliklerle sürekli olarak gündemde tutuyor.

## Vizyoner Bir Yaklaşım

MÜSİAD EXPO; sadece bir ticaret platformu olmaktan öte, ülkemizin ekonomik vizyonunu yansıtan bir ayna görevi görüyor. Fuar, bir yandan Türkiye'nin dinamik iş dünyasının nabzını tutarken, diğer yandan da geleneksel değerlere bağlı kalarak küresel rekabette ülkemizi temsil eden önemli bir organizasyon olma özelliği taşıyor. MÜSİAD EXPO; her bir detayı titizlikle düşünülmüş, adeta bir sanat eseri gibi özenle işlenmiş bir etkinlik olarak karşımıza çıkıyor. Bu görsel şölen, katılımcılara unutulmaz bir deneyim yaşatırken Türkiye'nin zengin kültürel

mirasını da gözler önüne seriyor. Fuar alanının kapısından içeri girdiğinizde, göz kamaştıran mimari, köklü kültürün izlerini taşıyan motifler ve son teknolojiyle harmanlanan bir atmosfer sizi adeta büyülüyor.

## Geleceğe Işık Tutan Projeler

MÜSİAD EXPO; yalnızca mevcut başarıları sergilemekle kalmıyor, aynı zamanda geleceğe ışık tutan vizyoner projelerin de vitrinidir. Fuar alanında yer alan stantlarda; yenilikçi teknolojiler, sürdürülebilir üretim yöntemleri ve geleceğin iş modellerine dair ipuçları bulunuyor. Bu sayede, katılımcılar sektörlerindeki son gelişmeleri yakından takip etme fırsatı elde ediyor ve iş birlikleri için yeni ufuklar keşfedebiliyor.

## Kültürlerin Buluşma Noktası

Bu fuar, farklı kültürlerin bir araya geldiği ve bilgi ile deneyimlerin paylaşıldığı bir platformdur. Burada düzenlenen seminerler, paneller ve atölye çalışmaları, katılımcılara sektörlerindeki



## Sağlıklı nesillerin yetişmesi, temiz gıdaya erişimle, bilinçli tarımsal politikalarla ve insani değerlerin merkezde olduğu bir anlayışla m¼mk¼n olacak

en g¼ncel konular hakkında bilgi verirken, aynı zamanda farklı k¼lt¼rlerden insanlarla tanışma fırsatı sunar. Bu sayede, k¼resel iş d¼nyasında başarılı olmak için gerekli k¼lt¼rel farkındalık ve iletişim becerileri geliştirilir.

### M¼SİAD, Gıda G¼venliđi Konusunda Zorlukların Üstesinden Gelmenin M¼mk¼n Olduğuna İnanıyor

Gelelim M¼SİAD EXPO'nun gıda g¼venliđine katkısına... G¼n¼m¼z d¼nyasında gıda g¼venliđi konusunda ideal durumu s¼rd¼rmek her zamankinden daha zor. Tarımsal alanlarda bilinçsizce kullanılan ilaçlar, genetiği değiştirilmiş ¼r¼nlerin yaygınlaşması ve k¼resel krizlerin tetiklediği sorunlar, bu konuda akılcı adımlar atılmadıķça, sadece bug¼n¼ değil yarın da tehdit ediyor. M¼SİAD, insanı merkeze alan bir yaklaşımla, bu zorlukların ¼stesinden gelmenin m¼mk¼n olduğuna inanıyor. Anadolu'nun bereketli topraklarında filizlenmiş bu anlayış, d¼nya genelinde k¼k salmış ve geniş bir etki alanı oluşturmuştur. Ayrıca şunun altını çizmek isterim ki: Helal ve temiz gıdaya erişim, bu yaklaşımın en kıymetli değerlerinden biridir; ç¼nk¼ ancak bu sayede gelecek nesillerin sağlıklı ve refah içinde yaşaması m¼mk¼n olabilir.

Adana'nın sıcak ovalarında ve Elazığ'ın verimli topraklarında gerçekleştirilen tarım buluşmaları, M¼SİAD'ın bu bilinci yaymak adına attığı önemli adımlardan sadece birkaçıdır. T¼rkiye'nin d¼rt bir yanında organize edilen etkinliklerle bu farkındalık geniş kitlelere ulaştırılmaktadır. Amaç, toprağı bilinçsizce harap eden uygulamaların ön¼ne geçmek ve onu gelecek nesiller için koruma altına almaktır. M¼SİAD; bu hedefe ulaşmanın, doğru zamanda atılacak akıllı ve kararlı adımlar ile m¼mk¼n olduğuna inanıyor.

### "İstiklal, İstikbalin Sıhhatinden Geçer"

M¼SİAD, çok sık kullandığı "İstiklal, istikbalin sıhhatinden geçer" ifadesinin sadece bir s¼zden ibaret olmadığını, bir inancın, bir misyonun özü olduğunun farkında. Geleceğin T¼rkiye'si, bug¼n alınan tedbirlerle şekillenecek. Sağlıklı nesillerin yetişmesi, temiz gıdaya erişimle, bilinçli tarımsal politikalarla ve insani değerlerin merkezde olduğu bir anlayışla m¼mk¼n olacak. Bu bakış açışıyla M¼SİAD; sadece bug¼n¼n değil, yarının da inşasında önemli bir rol oynuyor. Gıda g¼venliđi, sağlıklı nesiller ve s¼rd¼r¼lebilir bir tarım politikası, geleceğimizin temel taşlarını oluşturuyor. Ve bu temel taşlar, Anadolu'nun bereketli topraklarında k¼k salmış bir inançla, t¼m d¼nyaya yayılmaya devam ediyor.

### 2024 M¼SİAD EXPO Fuarı

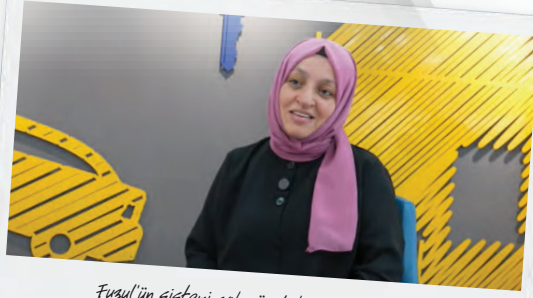
¼lkemizin ve iş d¼nyamızın d¼nya pazarlarındaki etkinliğinin artırılması amacıyla iki yılda bir d¼zenlenen M¼SİAD EXPO Fuarı, 26-29 Kasım 2024 tarihlerinde T¼YAP İstanbul Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşiyor. Her yıl giderek artan katılımcı sayısı ve sekt¼r çeşitliliğiyle EXPO, iş ve siyaset d¼nyasının önde gelen isimlerini bir araya getiriyor.

Yenilikleri kucaklayan ve global trendleri takip eden M¼SİAD EXPO, k¼resel ölçekte ilgi gör¼yor. 18 farklı sekt¼rden katılımcının ağırlandığı fuarda; çok çeşitli organizasyonlar, paneller ve ikili iş gör¼řmeleri d¼zenlenerek, M¼SİAD'ın ve ¼lkemizin d¼nya pazarlarındaki etkinliğinin artırılması hedefliyor.



Fuzul'e geldiğimizde biz, güler yüzlü bir ekip ve samimi bir ortam karşıladık. Evin borcumun bitmesinin akabinde araz için de sisteme kaydolmayı düşünüyorum. Fuzul'e çok teşekkür ederim.

HACI SOLMAZ



Fuzul'ün sistemi çok güzel, ben çok beğendim. Fuzul, sigürümün arkasında... Allah kısmet ederse ilerleyen süreçte ev için de sisteme dahil olmak istiyorum.

ZEYNEP AVCI



Ben herkesin Fuzul'e müracaat edip yapılmasını çok isterim. Biz ailecek Fuzul'den memnunuz. Öyle ki kızımı da sisteme yaptırdım, şimdi ise sırada yeğenim var.

ALİ RIZA ARDIÇ



Fuzul sisteminde faiz olmayışı, bizim en önemli tercih sebebimizdi. Şubedeki arkadaşlarımız da sağ olsunlar çok yardımcı oldular ve biz 15'inci ayımızda aracımızı teslim aldık.

YUNUS EMRE ÇOKSAĞLAMDEMİR



Aracımız yaktı, araba almaya niyetlendik. Şubedeki arkadaşlar çok ilgiliydiler. Çekiliş esnasında çalışıyordum, sonrasında tahlihi olduğum haberi geldi. Çok mutlu oldum.

GÖKMEN YOLCU



Aracımızı, Fuzul'ün söylediği zamanda herhangi bir sıkıntı yaşamadan rahatlıkla aldık. Aracımıza kavuştüğümüzda ilk işimiz Fuzul şubesine gidip bizlere yardımcı olan arkadaşlara teşekkür etmek oldu.

SERHAT GÖKPINAR



Emekli öğretmenim ve 45 yıllık ev sahibi olmayı bekliyordum. Faizli bir sisteme dahil olmak istemedim, bu nedenle de Fuzul'ü tercih ettim. Teslimatımız zamanında yapıldı ve evimin tapusunu aldık. Keşke daha önce tanışsaydık.

İSMETULLAH GÜLER



Huzur veren güzel bir ortam vardı, ödeme koşulları baştan belliydi. Kiraya vereceğimizi parayla evimizi almış olduk. Sevinden utum diyebilirim.

MERYEM ERDEM



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

ENVER HARMANCI



Fuzul sayesinde çalışanlar, insana kendi evindeymiş gibi hissettiriyor. Fuzul'ü herkese anlatıyorum. Faizsiz ve krediye olması çok büyük avantaj. Bütün Fuzul yöneticilerinden ve çalışanlarından Allah razı olsun.

SELÇUK BAŞ



Ev çıktıktan sonra teslimat sürecinde Fuzul'den ciddi maddede destek gördüm, yaklaşımları çok iyiydi. Hemen akabinde arar için de sisteme kaydolmaya karar verdim.

SÜLEYMAN BAYRAM



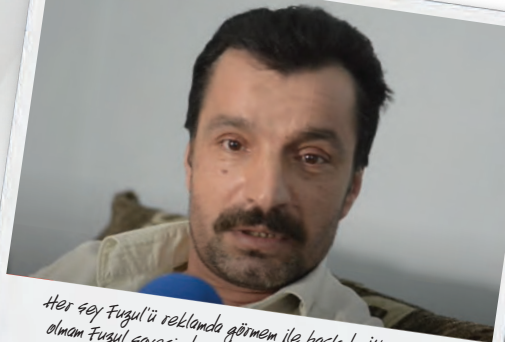
Fuzul'ü tercih ettiğim için çok memnunuz. Fuzul için faizsiz bir şekilde ev almanın en kolay yolu diyebilirim. Herkese Fuzul sistemine girmelerini tavsiye ederim.

YASIN ÜNAL



Fuzul sisteminin en cazip yönünün faizsiz olması olduğunu söyleyebilirim. Fuzul'ü herkese tavsiye ediyorum. Talihtli olduğumuzda ailecek çok sevindik.

MURAT GÜÇ



Her şey Fuzul'ü reklamlarda görmem ile başladı. İlk ev sahibi olmam Fuzul sayesinde oldu, üzerine ayda sekizliste işimin okundu. Arkadaşlarıma da öneriyorum.

MEHMET ASLAN

## The Transaction Volume of the Savings Finance Sector Quadrupled

The data of the savings finance sector operating under the umbrella of the Association of Financial Institutions was announced for the first six months of 2024. The sector realized a transaction volume of 111 billion TL in the first half of 2024 compared to the same period last year, while the total contract amount reached 275 billion TL.

## A Step in Customer-Oriented Digitalization from Akva

Akva Sigorta aims to increase customer satisfaction, optimize business processes and strengthen its competitive power by investing in digitalization.

## I have Hope for the Real Estate Sector in 2025

Although the real estate sector is currently hovering at the lowest levels of the last 10 years, I believe that the sector will revive next year with the decrease in inflation and the corresponding decrease in interest rates.

## The Wind of Transformation: A New Era at fzIPLUS

Every change generates an opportunity, and seizing these opportunities requires bold steps. Our goals for 2024 and beyond are a reflection of such bold steps. As a company, we are moving forward with determination for greater success.

## Barbaros48: Our Signature Project on the Bosphorus

Fuzul GYO continues to add value to the region with the projects it develops. The Barbaros48 project, built in Beşiktaş Balmumcu, presents investors with the opportunity to offer a quality and peaceful life.

## Fuzul Represents a Totality of Values

Fuzul's goal is not limited to making an economic gain. We define ourselves as a social company and prioritize realizing social benefit in our work.

## The Future of the Savings Finance Sector

Fuzul is a company that continues to increase its market share. We will increase our market share and the number of our customers, and at the same time, be among the companies talked about in the financial world with the work we do.

## The Powerful Companion of Innovative Entrepreneurs: FuzulVentures

At FuzulVentures, we are driven by a passion for transforming innovative ideas into reality. We shape the technologies and business models of the future together with entrepreneurs who break traditional molds and write new game rules.

## FuzulVentures: Investing in the Future of Entrepreneurship

FuzulVentures not only provides financial support to entrepreneurs, but also contributes to the rapid growth of innovative projects by offering valuable opportunities such as strategic guidance, sectoral know-how and an extensive business network.

## The Power of the Fuzul Brand Supports the Trust in Autocity

The fact that we operate under Fuzul Holding is very valuable for us. So much so that the strength of the Fuzul brand supports the strengthening of trust in Autocity.

## Our Long Term Goal: Achieving Global Success with Our Brand

MEC Gıda can be defined as a business that values its employees, customers and general ethical rules with a focus on business ethics and discipline.

## Giant Campaign Special for the 33rd Anniversary from Fuzul #RuhumuzdaVar

Fuzul, one of the prominent companies in Türkiye increasing its market share in the savings finance sector in which it operates, will celebrate its 33rd anniversary with gifts for account holders.

## Fuzul operates with 120 branches in 63 locations throughout Türkiye

Fuzul, the pioneer of the savings finance sector, continues its branch expansion activities without interruption. Fuzul opened branches in Tatvan, Bitlis and Erenköy, Istanbul as part of its branching activities.

## Stationery Support from Fuzul to Students in Adıyaman

Fuzul, the pioneer of the savings and financing sector, continues to carry out social responsibility activities since its establishment in 1992. This time, Fuzul covered the stationery expenses of all students of a primary school in Adıyaman.

## Discover NEW INN Hotel OldTown: See the Promotional Movie Online!

The promotional film of NEW INN Hotel OldTown, which attracts attention with its modern comfortable rooms and cultural richness in the historical center of Istanbul, has been released.

## Fuzul Released its 3rd Commercial Film in 2014

Fuzul, the pioneer of the savings financing sector, released its third commercial featuring Murat Yıldırım. The movie, directed by Serdar Erener, is about Fuzul celebrating its 33rd anniversary with gifts for account holders.

## Rubikpara Accelerates Investments in Technology

Operating in the electronic money and payment services sector with the slogan "The Smart way to pay", Rubikpara continues to develop its infrastructure built on micro architecture with new technologies.

## Revolution in Housing Acquisition with the Phased Housing Ownership System from FuzulTopraktan

Fuzul Topraktan aims to alleviate the housing supply problem in Türkiye with the ground breaking Phased Home Ownership System.

## Strong Steps to the Future with Fuzul Academy

Training processes integrated with digital solutions and innovative approaches make Fuzul Academy the training model of the future.

## Representatives of Global Trade get together at MUSIAD EXPO

We interviewed Mahmut Asmalı, President of MÜSİAD, one of the most important non-governmental organizations in Türkiye with a focus on MÜSİAD EXPO 2024.

## Those with a Common Goal Realize Common Achievements

We take the suggestions of account holders who have preferred Fuzul into consideration and care about establishing fast and effective communication with them in the most accurate way.

## Istanbul, the Fair City Bringing Continents Together

The strategic location, logistics infrastructure and advanced event network of Istanbul make it one of the indispensable centers of the exhibition industry.

## Invisible Force: Team Spirit

Trust means everything to us. We know that the trust our customers have in us encourages them to reconsider our system and recommend it to others.

## Reflection of Fuzul's Values and Culture: Fuzul Benim

Fuzul Benim is much more than just an employer brand. We believe that the happiness of our employees has a direct impact on the success of the company and we continue our efforts for their satisfaction.

## Our Source of Motivation: The Smiling Faces of Account Holders

It is priceless to enable people to realize their needs and dreams with interest-free payment plans and amounts of their own choosing and hear them say "You made it possible"...

## Strategic Human Resources Transformation

RubikUP is not just an employer brand, it is also a cultural movement that aims to increase the well-being of our employees, encourage them to improve continuously and provide a pleasant working environment.

## New Era in Quality, Process Management and Customer Experience at Fuzul

As the Quality Directorate, we aim to raise both our documentation and processes and the experience we offer to our customers beyond international standards.

## When You See Fuzul's Working Environment, You don't look elsewhere

There are those who criticize the slogan "We are one big family" on social media. It is not possible for them to understand the feeling of family without experiencing Fuzul.

## Credit Protection Insurance: Financial Assurance for Borrowers

Credit protection insurance helps make loan repayments in the event of the borrower's death, permanent or temporary incapacity.

## Six Effective Ways to Keep Blood Sugar Stable!

It is very important to maintain a stable blood sugar level for health in general and reduce the risk of diabetes. It is possible to maintain a blood sugar balance, especially with some changes in lifestyle.

## Reflections of Mental Rumination on Psychology

Rumination is a mental state that increases the risk of stress, anxiety and depression by causing individuals to get stuck in repetitive thought cycles; therefore, it is very important to manage and control it.

## Your Bodily Transformation during the First Month of Your Weight Loss Journey

A person who exercises three days a week for 45 minutes each day will usually see positive changes in their body during the weight loss process.

## Can my hologram visit you if you are free?

Developments and changes in media are transforming the advertising industry as well as shaping consumer expectations.

## MUSIAD's Contribution to Food Safety

MÜSİAD EXPO acts as a bridge between food safety, which is a vital element not only for the wellbeing of individuals but also for the survival of society, and the preservation of the generation.

# FUZUL TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDA!



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



Tüm şubelerimizin bilgilerine ulaşmak için  
QR kodu okutun.

STAY  
ALL  
WAYS | **NEW  
INN**



# Evinizin Konforunda Konaklama

## **NEW INN**

Yeni nesil konaklama deneyimiyle konfor ve lüksü bir araya getiriyoruz. Tam donanımlı dairelerimiz, kısa, orta ve uzun süreli konaklamalar için idealdir. **İstanbul, Antalya** ve **Sakarya**'daki dairelerimizde, evinizin rahatlığını otel konforunda yaşayın!

# LÜKS OTOMOBİL DÜNYASINDA ŞEHRİN EN GÜVENİLİRİ



AUTOCITY<sup>®</sup>