

EYÜP AKBAL

FUZUL TASARRUF FİNANSMAN AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Fuzul, 256'ıncı Şubesini Konya Kulu ile Faaliyete Geçirdi

Tasarruf finansman sektörünün 34 yıllık kuruluşu Fuzul, 173 şubeyle girdiği 2026'da 256'ıncı şubesini Konya'nın Camiikebir Mahallesi'nde faaliyet gösteren Kulu şubesi ile açtı. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "Kulu'da doğup büyümüş biri olarak Fuzul'ün hemşehrilerimize memleketimde değer sunması benim için ayrıca kıymetli. Bulunduğumuz bölgelerde çalışma imkânlarının oluşmasına da katkıda bulunuyoruz." dedi.

NASIL BİR EKONOMİ



Fuzul'ün şube sayısı Kulu ile 256'ya yükseldi

Fuzul, Konya'daki 7'nci hizmet noktası Kulu'da açtı. Kulu şubesi için açılışa Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal ile Yönetim Kurulu Üyeleri Eyüp Akbal ve Zeki Akbal'ın yanı sıra ilçe protokolü ve misafirler katıldı. Ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmak isteyen bölge halkına tasarruf finansman çözümlerini uzmanlarla yüz yüze değerlendirme imkânı sunan Fuzul'ün şube ağının genişlemesi, şirketin farklı şehir ve ilçelerdeki istihdam katkısını da büyütüyor. Geçen yılı 173 şube ve 2 bin 347 çalışanla tamamlayan

Fuzul'ün Şube Sayısı Kulu ile 256'ya Yükseldi

Fuzul'ün, Konya'daki 7'nci hizmet noktası Kulu'da açıldı. Kulu şubesinin açılışına Fuzul Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Akbal ile Yönetim Kurulu Üyeleri Eyüp Akbal ve Zeki Akbal'ın yanı sıra ilçe protokolü ve misafirler katıldı. Ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmak isteyen bölge halkına tasarruf finansman çözümlerini uzmanlarla yüz yüze değerlendirme imkânı sunan Fuzul'ün şube ağının genişlemesi, şirketin farklı şehir ve ilçelerdeki istihdam katkısını da büyütüyor. Geçen yılı 173 şube ve 2 bin 347 çalışanla tamamlayan

YENİ ŞAFAK

Fuzul, Türkiye Genelindeki Şube Sayısını 256'ya Çıkardı

Fuzul Tasarruf Finansman Konya'daki 7'nci hizmet noktası Kulu şubesinin açılışını yaparak Türkiye genelindeki şube sayısını 256'ya taşıdı. Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, "Şube ağımızı genişletirken tasarruf finansman sisteminin erişimini artırıyor, bulduğumuz bölgelerde yeni çalışma imkânlarının oluşmasına da katkı sağlıyoruz." dedi.

APARA



Fuzul, Türkiye'de Şube Sayısını 256'ya Çıkardı

Fuzul Tasarruf Finansman AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, şubeleşme stratejilerine ilişkin değerlendirmesinde, 34 yıldır insanların ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olma hedeflerine eşlik ettiklerini belirtti. Akbal, şubelerin müşterilerle doğrudan iletişim kurma açısından önemli bir rol üstlendiğini ifade ederek, "Şubelerimiz aracılığıyla müşterilerimizi kendi yaşadıkları bölgelerde dinliyor, ihtiyaçlarını anlıyor ve bütçelerine uygun çözümleri birlikte şekillendiriyoruz. Şube ağımızı genişletirken tasarruf finansman sisteminin erişimini artırıyor, bulduğumuz bölgelerde yeni çalışma imkânlarının oluşmasına da katkı sunuyoruz." dedi.,

BUSINESS WORLD GLOBAL



Katılım Bankacılığında Rekor Yükseliş

Son 13 yılda Türk bankacılık sektörünün toplam aktifleri 34 kat artarken, katılım bankaları 66 kat artışla rekor kırdı. Sektörün performansında; pandemi sonrası hızlanan dijitalleşme yatırımları, yasal düzenlemeler ve kamu bankaları başta olmak üzere yeni oyuncuların girişi etkili oldu. Şu an katılım bankacılığı alanında Adil Katılım, Albaraka, Dünya Katılım, Emlak Katılım, Hayat Finans, İktisat Katılım, Kuveyt Türk, TOM Bank, Türkiye Finans Katılım Bankası, Vakıf Katılım ve Ziraat Katılım olmak üzere 11 banka faaliyet gösteriyor. Son olarak Fuzul Holding'in iştiraki Fuzul Katılım Bankası BDDK'dan onay alırken, önümüzdeki dönemde yeni başvurular ile birlikte sektördeki banka sayısının daha da artması bekleniyor.

PARA



KATILIM BANKACILIĞI 2026

Katılım bankacılığında rekor yükseliş

Son 13 yılda Türk bankacılık sektörünün toplam aktifleri 34 kat artarken, katılım bankaları 66 kat artışla rekor kırdı. Sektörün performansında; pandemi sonrası hızlanan dijitalleşme yatırımları, yasal düzenlemeler ve kamu bankaları başta olmak üzere yeni oyuncuların girişi etkili oldu.

ZEKİ AKBAL

FUZUL HOLDİNG YÖNETİM KURULU ÜYESİ

İran'la Yeni Hedef STA

Türkiye'nin üretim ve sanayi altyapısı ile İran'ın ham madde gücünü birleştirmek isteyen İran Ticaret Odası, Tahran Ticaret Odası ve İran Ticaret Geliştirme Kurumu yetkilileri, İstanbul Ticaret Odası'ni (İTO) ziyaret etti. Toplantıda, İran ve Türkiye'nin potansiyelini nasıl birleştirebileceği üzerinde duruldu. Heyeti; İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Yakup Köç, Yönetim Kurulu Üyeleri Dr. Salih Atılgan, Gıyasettin Eyyüpkoca ve Zeki Akbal, Genel Sekretere Yardımcısı Özkan Tokel ile Meclis Üyeleri karşıladı.

İSTANBUL TİCARET



BANU DERLEN

FUZUL HOLDİNG PAZARLAMA VE MARKA İLETİŞİM GRUP BAŞKANI

Finansmanda Tek Kalıp Yok Herkes için Bir Fuzul Var

Tasarruf finansman sektörünün 34 yıllık köklü markası Fuzul, "Size Fuzul Uyar" mottosuyla hazırladığı yeni reklam filmini izleyiciyle buluşturdu. Fuzul Holding Pazarlama ve Marka İletişim Grup Başkanı Banu Derlen, "Fuzul olarak sunduğumuz çözümlerde her zaman bütçe dostu olmayı önemsedik. Her müşterimizin bütçesini, ödeme gücünü ve teslimat beklentisini ayrı ayrı değerlendirerek kendilerine en uygun planı oluşturuyoruz. Yeni reklam filmimizde de bu yaklaşımımızı kişiye özel vurgusuyla anlatıyoruz." dedi.

YENİ AKİT

Son Filmimizde Aynı Heyecanı Anlattık

Fuzul Holding Pazarlama ve Marka İletişim Grup Başkanı Banu Derlen, "Millî Takımımız sahaya çıktığında, dünyanın neresinde olursa olsun milyonlarca insan aynı heyecanı, inanç ve aidiyet duygusunda buluşuyor. Amerika'da geçen yeni filmimizde de 'Bizim Çocuklar'ın arkasındaki o büyük taraftar desteğini, kültürümüzün samimi öğeleriyle harmanlayarak anlatmak istedik. Kaptanımızın da filmde belirttiği 'Oynadığımız her yerde ev sahibi biziz' söylemi aslında yalnızca bir reklam mesajı değil; milletçe taşıdığımız özgüvenin, birlik ruhunun ve inancın güçlü bir yansıması. Fuzul olarak, bu büyük hikayenin bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz."

BUSINESS LIFE



Terzi usulü finans

Fuzul, yeni reklam filminde "terzi usulü finans" yaklaşımını, finansman çözümlerinin tek tip değil, tamamen kişiye özel tasarlandığını vurguluyor. Tasarruf finansman markası Fuzul, "Size Fuzul Uyar" mottosuyla hazırladığı yeni reklam filmini izleyiciyle buluşturdu. Film, ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmak isteyenlerin farklı ihtiyaç ve beklentilerine uygun olarak şekillenen finansman çözümlerini, "terzi usulü" yaklaşımıyla anlatıyor. Usta bir terzinin atölyesinde geçen filmde, herkes için aynı kalıbın kullanılamayacağı fikrinden hareketle, finansman çözümlerinin de kişiye özel olarak şekillenmesi gerektiği vurgulanıyor.

MEDIACAT



Fuzul, Yeni Reklam Filmi "Size Fuzul Uyar"

Fuzul, yeni reklam filminde "terzi usulü finans" yaklaşımından yola çıkarak finansman çözümlerinin tek tip değil, tamamen kişiye özel tasarlandığını vurguluyor. Ev, araç ve çatılı iş yeri sahibi olmak isteyenlere bütçe ve beklentilerine uygun planlar sunan marka, "Herkes için bir Fuzul var" yaklaşımını güçlü bir anlatımla ekranlara taşıyor. Fuzul Holding Pazarlama ve Marka İletişim Grup Başkanı Banu Derlen, yeni reklam filmine ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "Finansman ihtiyacı kişinin bütçesine göre farklılaşıyor. 'Herkes için bir Fuzul var' söylemimizle, ev, araç veya çatılı iş yeri sahibi olmak isteyen herkes için ihtiyaçlarına uygun bir çözüm sunabildiğimizi vurguluyoruz. Fuzul'e gelen herkes, kendi hedeflerine ve bütçesine uygun bir plan bulabilir."

HALKLAILISKILER.COM



HÜSEYİN YERÇOK

fzIPLUS GENEL MÜDÜRÜ

fzIPLUS Müşteri Temaslarını Tek Bir Operasyonel Hafızada Buluşturuyor

Dijital kanalda başlatılan bir sürecin çağrı merkezinde yeniden anlatılması, farklı departmanlardan farklı yanıtlar alınması veya her kanalda markayla ilk kez konuşuyormuş gibi karşılaşmak, müşteri tarafında güveni ve sabrı hızla tüketiyor. fzIPLUS Genel Müdürü Hüseyin Yerçok, konuyla ilgili "Bugünün müşterisi hızlı yanıt kadar bağlamanın korunup sürdürülmesini de bekliyor. fzIPLUS olarak Omnichannel altyapımızla müşteri temaslarını tek bir operasyonel hafızada buluşturuyor; temsilcilerin süreci müşterinin yolculuğunun kaldığı yerden yönetmesini sağlıyoruz." dedi.

BUSINESS WORLD GLOBAL



fzIPLUS, Müşteri Deneyimi Alanındaki Dönüşüm Vizyonunu 13. CX Zirvesi'nde Sergiledi

Türkiye'de müşteri deneyimi profesyonellerini bir araya getiren en köklü buluşmalardan biri olan 13. Müşteri Deneyimi ve Teknolojileri Zirvesi, bu yıl yoğun bir katılımı Fairmont İstanbul'da düzenlendi. Zirvenin açılış konuşmasını gerçekleştiren fzIPLUS Genel Müdürü Hüseyin Yerçok, fzIPLUS'ın Fuzul Holding'in köklü gücü ve değişim vizyonundan beslenen yapısıyla müşteri deneyimi sektöründe yeni standartların tartışılmasına katkı sunduğunu belirtti. Yerçok, dijitalleşme ve yapay zekâ ekseninde hızlanan dönüşümün, insani ve gerçek müşteri duygusunu merkeze alan bir hizmet anlayışıyla sürdürülebilir bağlılık üretebileceğine dikkat çekti.

KOBİ AKTÜEL

fzIPLUS için Müşteri Deneyiminde Otomasyon Sonrası İnsanın Rolü

Müşteri deneyiminde yapay zekâ ve otomasyonun etkisi hızla derinleşiyor. Çağrı merkezlerinde yüksek hacimli ve kural bazlı işlemler, botlar ile otonom yapay zekâ sistemlerine kayıyor. Müşteri temsilcilerinin önünde ise daha çok istisna içeren, birden fazla sistem ve karar katmanı barındıran, duygusal tonu yüksek ve ticari etkisi büyük vakalar kalıyor. Böylece temsilcinin rolü yalnızca bilgi vermek ya da işlem başlatmaktan çıkıyor, yeni dönemde temsilciler, sorunları çözmenin yanı sıra duyguyu yöneten, güven veren, ikna eden ve ilişkiyi onaran bir temas hâline geliyor.

CX MAG



fzIPLUS için, Müşteri Deneyiminde Otomasyon Sonrası İnsanın Rolü

Müşteriler Artık Hızlı Yanıt Kadar Hafıza da Bekliyor

Bugün markalar WhatsApp, çağrı merkezi, web formu, e-posta ve sosyal medya gibi çok sayıda kanaldan müşteriye temas ediyor. Kanallar arasında bağlamı koruyan müşteri deneyimi modeli; ilk temasta çözüm performansını güçlendiriyor, tekrar temas maliyetini azaltıyor, müşteri eforunu düşürüyor ve müşteri elde tutma kapasitesine katkı sağlıyor. fzIPLUS'ın yüzde 80 seviyesindeki İlk Temasta Çözüm (FCR) başarısı da bu yaklaşımın sahadaki karşılıklarından biri olarak öne çıkıyor. fzIPLUS Genel Müdürü Hüseyin Yerçok, konuya ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "fzIPLUS olarak Omnichannel altyapımızla müşteri temaslarını tek bir operasyonel hafızada buluşturuyor; temsilcilerin süreci müşterinin yolculuğunun kaldığı yerden yönetmesini sağlıyoruz."

CIOUPDATE



LEVENT BURÇİN SÖZÜTOK

fzIPLUS BÜYÜMEDEN SORUMLU
GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

fzIPLUS Kapasite Planlamasının Müşteri Memnuniyetine Etkilerini Değerlendirdi

fzIPLUS Büyümeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Levent Burçin Sözütok, yoğun dönemlerde satış planıyla müşteri deneyimi hazırlığının birlikte yürütülmesi gerektiğini belirtti. Sözütok, "Biz fzIPLUS'ta iş ortaklarımızın kampanya takvimi ve koşulları netleştiği andan itibaren geçmiş verilerle talebin hangi gün ve saatlerde, hangi kanallarda ve hangi başlıklarda oluşacağını öngörüyor, normal akış, öngörülen yoğunluk ve beklentinin üzerindeki talep için ayrı planlar hazırlıyoruz. Böylece kampanyanın satışta oluşturduğu değer, müşterinin sonraki deneyiminde de korunuyor." ifadelerini kullandı.

ANADOLU AJANSI



Markalar Yoğun Kampanyalarda En Çok Hangi Süreçte Zorlanıyor?

Yoğun dönemlerde satış planı ile müşteri deneyimi hazırlığının birlikte yürütülmesi gerektiğini belirten fziPLUS Büyümeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Levent Burçin Sözütoğ, şunları söyledi: "Markalar kampanyalarının iletişim, satış ve stok tarafını önceden planlıyor ancak müşteri deneyimine çoğu zaman reaktif yaklaşıyor. Oysaki müşteri deneyimi hazırlığının da aynı takvim içinde başlaması gerekiyor. Biz fziPLUS'ta iş ortaklarımızın kampanya takvimi ve koşulları netleştiği andan itibaren geçmiş verilerle talebin hangi gün ve saatlerde, hangi kanallarda ve hangi başlıklarda oluşacağını öngörüyoruz; normal akış, öngörülen yoğunluk ve beklentinin üzerindeki talep için ayrı planlar hazırlıyoruz. Böylece kampanyanın satışta oluşturduğu değer, müşterinin sonraki deneyiminde de korunuyor."

PAZARLAMA VİTRİNİ**Fuzul Topraktan, Başakşehir 4'te Toprak Payı 3,89 Milyon TL'den Talep Topluyor**

Fuzul Topraktan, Başakşehir'de geliştireceği Başakşehir 4 projesi için ön talep toplamaya başladı. 2+1 dairelerin toprak payı 3,89 milyon TL'den başlarken, yüzde 30 peşinat ve 24 aya varan vade imkânı sunuluyor. Fuzul Topraktan, İstanbul Başakşehir'de hayata geçireceği Başakşehir 4 projesi için ön talep sürecini başlattı. Şirket, geleneksel konut satış modeli yerine geliştirdiği "önce toprak sahibi ol, sonra ev sahibi ol" sistemiyle yatırımcıları projeye dahil ediyor. Ön talep döneminde yatırımcılar, projedeki bağımsız bölümlerin doğrudan satışını değil, inşa edilecek konutlara ait arsa payını satın alıyor. Daha sonra inşaat sürecinin başlamasıyla birlikte inşaat maliyetini karşılayarak konut sahibi olabiliyor.

EMLAKNEWS**Fuzul'den Yaşam ve Yatırımı Bir Araya Getiren Proje "Ispartakule 2"**

Fuzul'den yaşam ve yatırımı bir araya getiren proje "Ispartakule 2" İstanbul'un planlı gelişim gösteren bölgelerinden biri olan Ispartakule, son yıllarda hayata geçirilen konut projeleri ve gelişen şehir yapısıyla gayrimenkul sektörünün dikkat çeken lokasyonları arasında yer alıyor. Yeni yaşam alanlarının artması ve modern şehirleşme anlayışıyla şekillenen bölge, hem konforlu bir yaşam sürmek hem de gayrimenkul yatırımı yapmak isteyenler için değerlendirilen alternatiflerden biri olmayı sürdürüyor. Fuzul'ün gayrimenkul yatırım markası Fuzul Topraktan tarafından tanıtılan Ispartakule 2 projesi de yaşam odaklı yaklaşımı, toprak payı modeli ve ödeme seçenekleriyle Ispartakule'de hayata geçirilen yeni projeler arasında yer alıyor.

FOREKS**Fuzul Güvencesiyle Yeni Yatırım Fırsatı: Başakşehir 4 Projesi**

Başakşehir 4 projesinde yatırım süreci, evinizin toprak payı üzerinden planlanıyor. Fuzul güvencesi vadeden bu model, projeye başlangıç aşamasında dahil olmak isteyen yatırımcılara farklı bir yatırım yaklaşımı sunarken, gayrimenkul yatırımı yapmak isteyenler için de değerlendirebilecekleri bir seçenek oluşturuyor. Projede 2+1 daireler için toprak payı fiyatları 3.890.000 TL'den başlıyor. Böylece Başakşehir'de konumlanan yeni bir projeye belirlenen başlangıç fiyatlarıyla yatırım yapma imkânı sunuluyor.

MYNET FİNANS**TEMmuz 2026
BASIN YANSIMALARIMIZ****Gazete - Dergi**

Haber Sayımız :	79
Tiraj Erişim :	1.236.168
Toplam Erişim (kişi) :	3.865.391
Reklam Eşdeğeri :	4.350.568 TL

İnternet

Haber Sayımız :	2.688
Toplam Erişim (kişi) :	5.736.919
Reklam Eşdeğeri :	422.705 TL

Televizyon

Haber Sayımız :	4
Toplam Erişim (kişi) :	274.324
Reklam Eşdeğeri :	1.799.130 TL