SPEAKER FÜR BANKING, PAYMENTS UND FINTECH · MÜNCHEN

# Alper Kagan Yildirim

*Vorträge und Workshops zu Wachstum, internationaler Expansion und Wertsteigerung in Banking, Payments und FinTech.*

Ihr Publikum geht mit einem klaren Raster nach Hause. Damit lassen sich der nächste Markt, das nächste Produkt und die nächste Wachstumswette nüchtern prüfen.



SCHWERPUNKT
Wachstum und internationale Expansion

BRANCHEN
Banking, Payments, FinTech

SPRACHEN
Deutsch und Englisch

FORMATE
Impuls, Vortrag, Workshop, Panel

## Vortragsthemen

ANGEBOT

### Wachstum über Grenzen

*Warum im nächsten Markt andere Regeln gelten*

> Welche Teile einer Wachstumsstrategie lassen sich in einen neuen Markt übertragen und welche müssen vor Ort neu entstehen?

FÜR WEN

Strategie, Produkt und Vertrieb in Banken, Zahlungsverkehrsanbietern und FinTechs, Gründerinitiativen vor dem ersten Auslandsmarkt, Hochschul- und Finanzinitiativen sowie junge Professionals.

FORMATE

- Impulsvortrag, etwa 10 Minuten
- Kernvortrag, etwa 30 Minuten, mit Diskussion
- Workshop mit Übung am Raster
- Fachbeitrag

DAUER

etwa 10 oder 30 Minuten, Deutsch oder Englisch

WAS DAS PUBLIKUM MITNIMMT

1. Ein schlankes Raster, mit dem sich Zielmärkte nach Attraktivität, Eintrittshürden und Übertragbarkeit vergleichen lassen, ohne Scheingenauigkeit.
2. Eine Trennung zwischen Hebeln, die über Grenzen skalieren, und Entscheidungen zu Kundenzugang, Vertrieb und Produktangebot, die lokal fallen.
3. Einen Blick darauf, warum sich ein Markteintritt in Stufen mit klaren Prüfpunkten planen lässt, bevor Budget und Team wachsen.

Grundlage sind etablierte Ansätze der Internationalisierungsforschung und öffentlich zugängliche Quellen.

## Formate und Sprachen

Impulsvortrag, Kernvortrag mit Diskussion, Workshop, Panel, Podcastgespräch und Fachbeitrag. Auftritte auf Deutsch oder Englisch, vor Ort oder online.

ANGEBOT IN VORBEREITUNG

## Vom Zweitkonto zur Hauptbank

*Wie digitale Banken einen größeren Anteil am Finanzleben ihrer Kunden gewinnen*

> Wie oft wird aus einem Konto bei einer digitalen Bank eine Hauptbankbeziehung und was entscheidet darüber?

**Drei Faktoren im Fokus**

1. Der Gehaltseingang als Anker der Kundenbeziehung und die lokalen Voraussetzungen dafür.
2. Die regelmäßige Nutzung im Alltag, vom Zahlungsverkehr bis zu wiederkehrenden Funktionen.
3. Die Erweiterung des Produktangebots um Sparen, Anlegen und Kredit.

Formate Fachbeitrag, Podcastgespräch, Impulsvortrag · Dauer nach Absprache

WEITERE THEMEN IN VORBEREITUNG

**Von der Marktanalyse zur Wachstumsentscheidung** · Marktchancen vergleichen ohne Scheingenauigkeit

**Wachstum mit Umsatzqualität** · Neukunden, Nutzung und Monetarisierung richtig priorisieren

## Biografie

Alper Kagan Yildirim ist Strategieberater in München. Er beschäftigt sich mit Wachstumsstrategie, internationaler Expansion und kommerzieller Wertsteigerung, vor allem in Banking, Payments und FinTech. Zuvor arbeitete er rund drei Jahre in einer Managementberatung in Frankfurt am Main, zuletzt als Senior Consultant, und gründete eine eigene B2B-Agentur. Er hat einen B.A. in Wirtschaftswissenschaften der FAU Erlangen-Nürnberg mit Auslandssemester an der National Taiwan University und einen berufsbegleitenden M.Sc. in International Management der EDHEC Business School.

A. K. Yildirim

## Bisherige Auftritte

**Rede als Kohortensprecher**
Kurze Rede als gewählter Kohortensprecher bei der Abschlussfeier der EDHEC Business School, Oktober 2026.

**Ehrenredner bei der 100-Jahr-Feier der Fakultät**
Als studentischer Vertreter von der Fakultätsleitung der FAU ausgewählt.

**Vortrag an der Frankfurt School**
Vortrag über den praktischen Einsatz von KI.

## Ausbildung

M.Sc. International Management, EDHEC Business School

B.A. Wirtschaftswissenschaften, FAU Erlangen-Nürnberg


E-MAIL
kontakt@alper-yildirim.com

WEBSITE
alper-yildirim.com

LINKEDIN
linkedin.com/in/alper-k-yildirim


**Hinweis zur Verwendung**
Biografie und Themenbeschreibungen dürfen für Ankündigungen, Programmhefte und Berichte zu Auftritten verwendet werden. Weitere Biografien und ein Pressefoto in voller Auflösung finden Sie unter alper-yildirim.com/presse.

Stand November 2026