

Stefanie Kipp: Person & Leistungsportfolio

Beratung / Projekte /
Management auf Zeit

1. Kundenwünsche

Beratung und operative Unterstützung, Projektmanagement und Management auf Zeit

2. Projekte

Auszug meiner Erfahrungen im Bereich Solvency II und Risikomanagement

3. Stefanie Kipp

Kurzportrait

4. Partnernetzwerk

Partner ergänzen meine Kompetenz

5. Referenzen

Auswahl meiner Kunden

6. Kontakt

1. Kundenwünsche

Beratung und operative Unterstützung



Imagebroschüre

„Ich möchte die nächste Quantitative Auswirkungsstudie effizient umsetzen.“

Die Methodik, essentielle Zusammenhänge und Prozessabläufe sollen in meinem Unternehmen implementiert werden. Hierzu brauche ich einen dynamischen Berater, der dank seiner Erfahrung sofort auf den Punkt kommt, praktische Hinweise gibt und mit Mitarbeitern gemeinsam die QIS umsetzt. Die Vorgehensweise muss sich etablieren.“

„Ich brauche Unterstützung beim Ausbau des Enterprise Risk Managements.“

Leitlinien müssen geschrieben werden, Risikoberichte angepasst und Vorstandspräsentationen erstellt werden. Hierfür benötige ich einen Berater, der schnell den Überblick hat und operativ nach kurzer Zeit fehlende Mitarbeiter ersetzen kann.“

„Ich will Ansätze einer wertorientierten Steuerung in die derzeitige Unternehmenssituation integrieren.“

Dazu brauche ich ein Strategiepapier, in dem die derzeitig pragmatische Ansätze beschrieben sind. Hierfür wünsche ich einen Berater, der viel Erfahrung mit solchen komplexen Aufgaben hat und die Weitsicht besitzt, neue Anforderungen in meinem Unternehmen zu implementieren.“

1. Kundenwünsche

Projektmanagement und Management auf Zeit

„Ich habe 2 Vakanzen im zentralen Risikomanagement und muss diese umgehend besetzen, bis ich geeignete Nachfolger gefunden habe.

Ich brauche dazu einen Manager auf Zeit, der die Aufgaben sofort erfasst, die Ärmel hochkrempelt und direkt die Entwicklung des Bereichs vorantreibt.“

„Ich muss massive, regulatorisch getriebene Veränderungen in meinem Risikomanagement-Bereich durchsetzen.

Diese müssen erst konzeptioniert und durchdacht werden, bis Änderungsprogramme greifen. Dazu brauche ich einen Interim Manager mit ‚Change Erfahrung‘. Mitarbeiter sollen in den Änderungsprozess mit eingebunden sein und mögliche Widerstände überwunden werden.“

„Ich möchte bestehende Mitarbeiter motivieren, effizienter einsetzen und auf geänderte Rahmenbedingungen von Solvency II vorbereiten.

Die Flexibilität und das Engagement muss zukünftig gesteigert werden. Hierfür benötige ich einen Projektmanager, der Mitarbeiter für die neuen Anforderungen motivieren kann und von der Herausforderung begeistert.“

2. Projekte

Erfahrungen im Bereich Solvency II (Auszug)

Coaching und Projektmanagement des Solvency II Großprojektes einer Versicherungsholding

- Fachliche Unterstützung des Projektmanagement,
- Projektcontrolling, Gap-Analyse hinsichtlich der Umsetzung einer ökonomischen Bilanz,
- Fachl. Unterstützung in der Unternehmenssteuerung.

Unterstützung bei der QIS III

- Projektkonzeption und Projektleitung,
- Cash-flow-basierte Analysen im LV-Bereich sowie aktuarielle Risikomodellierung,
- Einbindung der Ergebnisse der QIS III in die Unternehmenssteuerung.

Projektplanung, -leitung und operative Umsetzung

- Reorganisation der Risikomanagementstrukturen nach den Solvency II – Anforderungen,
- Prozessaufnahme der ASM/SCR-Berechnungen,
- Konsolidierung der Bewertungsmodelle,
- Abstimmung des Datenhaushalts,
- Interne Schulungen.

2. Projekte

Erfahrungen im Bereich Risikomanagement (Auszug)



Imagebroschüre

Entwicklung und Konzeption kundenspezifischer Workshops zu Kernthemen der MaRisk (VA) und Säule III, u.a.

- Risikoreporting und Dokumentationspflichten,
- Risikotragfähigkeit und Limitierung,
- Aufbau einer Risikosteuerung auf Basis des Standardmodells.

Unterstützung bei den Vorbereitungen der MaRisk (VA), Planung und operative Umsetzung, u.a.

- Projektverantwortung und Projektleitung,
- Ist-Analyse: Erfassung der bestehenden Risikomanagement-Aktivitäten und Untersuchung des Vorbereitungsgrades auf Solvency II,
- Prozessdokumentation,
- Softwareauswahl.

Coaching der uRFC, u.a.

- Konzept und Aufbau der Risikostrategie,
- Erfassung risikorelevanter Prozesse und Methoden,
- Dokumentation Risikotragfähigkeitskonzept,
- Review Konzept Risikolimitierung.

2. Projekte

Erfahrungen in festen Positionen (Auszug)

Senior Manager - Insurance in einer renommierten Unternehmensberatung: Vertrieb und Lösungsentwicklung.

- Entwicklung von Beratungsleistungen der Unit Solvency II / Risikomanagement,
- Neukundenakquisition,
- Analyse von Versicherungsunternehmen, Produktentwicklung für Beratungsleistungen im Bereich der Säule I – Risikoquantifizierung sowie Säule II – MaRisk (VA).

Bereichsleitung, Leiterin Bereich Versicherungen: Neuaufbau des Bereichs Versicherungen.

- Verantwortung und Leitung von diversen internen und externen Entwicklungsprojekten im Bereich Management & IT-Consulting,
- Integration in das Geschäftskonzept unter Berücksichtigung der existierenden Bereiche Banken und IT,
- Schulung von Beratern als Projektvorbereitung in den Bereichen QIS, MaRisk (VA) und Ratingmethodologie von Versicherungen,
- Personalrecruiting, -führung und -verantwortung: Leitung von Bewerbungsinterviews, Kundenakquise (Vertragsverhandlung, -entwicklung und -abschluss).

Ratingagentur, Versicherungsanalyst

- Solvenzbewertung von Versicherungsunternehmen,
- Versicherungsanalyse u.a. der Kapitalanlagestruktur & -qualität, Versicherungstechnik, Jahresabschluss, Rückversicherungsstruktur, des Management und Branchenumfeld.

3. Stefanie Kipp

Über mich

Neue aufsichtsrechtliche Vorschriften für Versicherungen schnell erfassen, Unternehmensspezifika hinterfragen und regulatorische Anforderungen operativ umsetzen – diese Herausforderungen haben mich über alle beruflichen Stationen hinweg begleitet. Drei davon waren:

Die Risikomanagementstrategie schnell zu erfassen und zu hinterfragen, was sie für ausländische Tochtergesellschaften bedeuten, darum ging es auch im Projekt eines internationalen Versicherungskonzerns. Compliance der Solvency II –Anforderungen sowie nationaler Regularien ist gefordert. Die Planung sollte flexibel und zügig sein, Anforderungen jedoch effizient umgesetzt werden können.

6 Wochen Zeit hatte ich als Beraterin und Coach in einer Versicherungsgruppe, um die Teilnahme an einer QIS zu planen, zu koordinieren, Projektmitarbeiter zu motivieren und die Durchführung der quantitativen Auswirkungsstudie zu dokumentieren. Wichtige Schlüsselpersonen des Unternehmens wurden von Beginn an integriert und neue Verantwortlichkeiten während der Durchführung festgelegt. Hierdurch war eine strukturierte, effiziente Umsetzung sichergestellt.



3. Stefanie Kipp

Kurzportrait



Qualifikation

- Versicherungskauffrau (Lebensversicherung)
- Dipl.-Kauffrau (FH: Versicherungsbetriebslehre, Lebensversicherung und bAV, Internationale Rechnungslegung der VU, Rückversicherung)
- stud. Dipl.-Ökonomin (Univ.: Versicherungswissenschaft, Finanzierungslehre)
- zert. Projektmanager (GPM / IPMA Level C)
- Junior-Aktuar (DAV)

Sprachen

Deutsch und Englisch

Leistung

- Beratung, operative Unterstützung, Projektmanagement,
- Verantwortung für Ergebnisse übernehmen = Management auf Zeit.

Mein Ziel

Die Umsetzung Ihrer Projektaufgaben zügig zu realisieren und Ergebnisse im Unternehmen zu etablieren – gemeinsam mit beteiligten MitarbeiterInnen.

Fachlicher Fokus

Umsetzungskonzeption Solvency II, ERM, Risikomodellierung, QIS 1-5, Risikosteuerung, Risikomanagement, RTF, aufsichtliche Prüfung, Revision, Prozessoptimierung, Dokumentation.

Mitgliedschaften

- Deutsche Aktuarvereinigung e. V. (DAV)
- Deutscher Verein für Versicherungswissenschaft e. V. (DGfVW)
- Vereinigung der Versicherungs-Betriebswirte e. V. (VVB)
- Deutsche Gesellschaft für Projektmanagement e. V. (GPM)
- PillarOne Arbeitsgemeinschaft (PillarOne.org)

3. Stefanie Kipp

Persönliches

Ich habe mich als Beraterin, Coach und Managerin auf Zeit selbständig gemacht, weil ...

- ich gerne neue Herausforderungen mag und kompetent angehe,
- ich abwechslungsreiche Projekte annehme,
- ich auf diese Weise immer neue Menschen, Unternehmen und Kulturen kennenlerne,
- ich mich unabhängig weiterbilden kann,
- ich schnell und souverän bin – genau das, was meine Kunden erwarten.

In meiner Freizeit höre ich gerne klassische Musik, ich lese, jogge ein wenig, koche und backe gerne. Früher habe ich in der Nationalmannschaft getanzt (Standardtänzen) und Tennis gespielt.



4. Partnernetzwerk

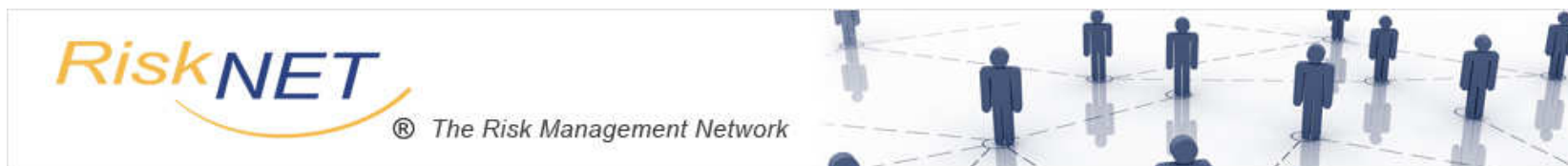
Partner ergänzen meine Kompetenz

Das Ziel meiner Projektarbeit sind ganzheitliche Lösungen - doch niemand kann alles!

Um dennoch für Kunden ganzheitliche Lösungen im Bereich Solvency II und Risikomanagement anzubieten, arbeite ich in meinen Projekten bei Bedarf mit Partnern zusammen.

Partner ergänzen meine Kompetenz.

Sie haben eine ähnliche Philosophie und ihre Arbeit ist von gleicher Spezialität und gleichem Engagement geprägt wie meine.



5. Referenzen

Auswahl meiner Kunden



Hier eine Auswahl der Kunden, mit denen ich Projektlösungen gemeinsam umgesetzt habe:



6. Kontakt



Stefanie Kipp
Dipl. - Kauffrau

Walter-Leiske-Str. 31 Telefon +49.69.42893881
60320 Frankfurt /M. Mobil +49.172.6500383
www.SK-RiskConsulting.de mail@SK-RiskConsulting.de

A rectangular box containing contact information for Stefanie Kipp. It includes the SK RiskConsulting logo, her name and title, and her address, phone numbers, and email address.