

## 保险业职业规划范文

职业规划就是对职业生涯乃至人生进行持续的系统的计划的过程,在对个人和内外环境因素进行分析的基础上,确定一个人的事业发展目标,并选择实现这一事业目标的职业或岗位,编制相应的工作、教育和培训行动的计,对每一步骤的时间、项目和措施作出合理的安排。

下面是爱汇给大家整理的保险业职业规划范文,供大家阅读!保险业职业规划范文篇 1 我热爱保险行业,有一定的保险行业知识储备。

已考取证件,即将考取证件。

拥有资格。

大学期间担任学生会职位,组织能力和沟通能力得到全面锻炼。

不怕吃苦,敢于尝试和创新。

拥有很好的团队协作意识。

一、保险业目前现状保险市场的集中度仍然较高;保险中介机构的作用有限;保险公司高素质人才缺乏;中国保险市场基本上还处于一种寡头垄断,中国保险业的发展还处于一个低水平,中国保险业的专业经营水平还不高。

二、保险未来的发展趋势随着我国经济总量的快速提高、可保资源的不断丰富以及保险需求的不断增长,我们完全可以预计未来我国保险市场的规模会迅速扩大。

根据经验数据来看,在一国保险业发展的起步阶段,其保险的增长速度一般是 GDP 增速的 2 倍以上,因而从现在起到 2030 年我国保险增长的年均增长速度至少在 12%以上(假设在此期间我国年 GDP 增速为 6%,在这期间这个增长速度是可以达到的),所以,我国保险业至少可以保持 20 年的高增长。

2015 年我国保险业保费收入更是突破 1 万亿元,达到 11137.3 亿元,同比增长 13.8%。

保守估计,2015 年我国保险市场保费收入的总规模将至少达到 1.5 万亿元。

三、保险业职业规划: 1、近期目标: 保险代理人(2—3 年):随着保险业的快速发展和各种资讯渠道来源的多样化,人们的保险意识也会越来越强,主动选择了解和购买保险的客户将会逐渐增多。

根据国外保险业发展经验和目前我国的改革趋势,未来保险代理人大致在以下路线中单栖或多栖发展。

走组织发展路线,组建销售团队走个人展业路线,客户来源不一通过行业开发建立客户渠道没有固定的客户渠道,单一零散客户开发我的近期目标是强化自身专业技能、培养服务精神、开发客户渠道,使得自身更具有竞争优势,在毕业后选择走组织发展路线,挑选身边的人才组建自己的销售团队。

2、长远目标: 理财规划师(8-10)职业前景: 随着过去近 30 年中国经济的快速发展,中产阶级和豪富阶层正在迅速形成,职业前景: 并有相当一部分从激进投资和财富快速积累阶段逐步向稳健保守投资、财务安全和综合理财方向发展,因而对能够提供客观、全面理财服务的理

财师的要求迅猛增长。

麦肯锡的一项调查资料表明，2015年中国的个人理财市场将增长到570亿美元，专业理财将成为我国最具发展潜力的金融业务之一。

与理财服务需求不断看涨形成反差，我国理财规划师数量明显不足。

我国国内理财市场规模远远超过1000亿元人民币，一个成熟的理财市场，至少要达到每三个家庭中就拥有一个专业的理财师，这么计算，中国理财规划师职业有20万人的缺口，仅北京市就有3万人以上的缺口。

在中国，只有不到10%的消费者的财富得到了专业管理，而在美国这一比例为58%。

在一些发达国家，最早的理财规划师大多便是由保险代理人发展过来的。

我的规划是在从事保险代理人的几年里，进行对理财规划师方面知识的学习，进而考取助理理财规划师资格证。

然后独立执业，以第三方的身份为用户提供理财服务。

3—5年后，考取理财规划师资格证，目标市场转向个人高端客户。

保险业职业规划范文篇2为自己拟定一个职业生涯规划，给自己制定一个科学的、合理的目标，使自己的学习和生活更具有针对性和目的性，更具地里，有所指引，所以，制定这样一个规划是非常必要而且迫切的。

因为对每个人而言，职业生命是有限的，如果不进行有效的职业生涯规划，势必会造成生命和时间的浪费。

作为当代大学生，若是带着一脸茫然，踏入这个拥挤的社会怎能满足社会的需要，使自己占有一席之地?1.我的职业兴趣生活型：强调工作与生活的整合，喜欢平衡个人、工作、家庭的需要，喜欢弹性的工作环境，不希望承担超出最低工作要求之外的其他工作，甚至可以牺牲工作中的某些方面来换取三者的平衡，对成功的定义比职业的成功更广泛。

传统型：喜欢从事有条不紊和有秩序的工作，按部就班、循规蹈矩、踏实稳重、讲求准确性、愿意执行他人命令接受他人指挥而不愿独立负责或指挥他人 2.swot分析 strengths:(优势)1.对所学专业有很浓厚的兴趣。

2.自身性格适合深造该专业 weaknesses(劣势)：1.考虑问题不够全面。

2.不喜欢处理复杂的人际关系，思想过于单纯。

3.能用到的资源不丰富。

opportunities(机会)：1.国家对该类型人才的需求量大，2.国家对农业行业的支持，3.中国农村、农业人口庞大，市场广阔。

4、国家大力支持三农问题的解决。

5、该行业尚不完善，活动空间大。

threats(威胁)：1.毕业后涌向该行业的毕业生太多，竞争激励。

2.由于多数农民的知识程度不会太高，对新事物的接受能力弱，工作难以进行。

3.职业分析和职业前景展望农业保险的现状农业保险是指为农业生产者在从事种植业和养殖业生产过程中，对遭受自然灾害和意外事故所造成的经济损失提供保障的一种保险。

近年来，农业保险在各级政府政策的大力支持下保持了较快发展势头。

目前，农业保险的承保险种明显增多，业务规模不断增大，覆盖领域逐步拓宽，保险主体

日益多元，功能作用逐步发挥，各项试点逐步推进，具体表现在以下几个方面。

(一)政策性农业保险试点工作逐步推进(二)政策性农业保险服务领域不断拓宽(三)政策新农业保险组织形式向多元化方向发展(四)政策性农业保险的功能作用逐步发挥但是现阶段政策性农业保险发展中存在许多问题，主要问题有：(一)对政策性农业保险的认识不够明确(二)农民收入水平低，保险意识淡薄(三)保险公司经营管理技术水平落后(四)缺乏完善的法律法规支持(五)地方政府对政策性农业保险的财政补贴缺乏长效机制(六)巨灾风险分散体系和农业保险再保险机制的缺失(七)目前政策性农业保险保费补贴方式存在诸多隐患从供给看，保险公司对农业保险的供给不足。

保险机构少、覆盖面低，农业保险险种单一，农业保险人才匮乏;从需求看，农牧民对农业保险的有效需求严重不足。

农牧民农业保险意识淡薄。

地处经济较发达地区的广大农牧民，通过保险机构的保险宣传，对农业保险知识有一定了解，但存有侥幸心理，致使投保积极性不高。

不发达地区农牧民则受收入、经济与市场环境等因素影响，又缺乏专业保险机构开展宣传，基本没有农业保险意识。

由此观之，农业保险虽然有一定的风险可能，但前景是美好的。

在工作中为自己补充所需的知识和技能。

4.毕业后的十年规划 (2015 年---2022 年)我的职业方向:保险经纪人、保险公估人经济目标:年薪 8 万成功标准:个人事务、职业生涯、家庭生活的协调发展计划固然好，但更重要的，在于其具体实践并取得成效。

任何目标，只说不做到到头来都会是一场空。

然而，现实是未知多变的，定出的目标计划随时都可能遭遇问题，要求有清醒的头脑。

其实，每个人心中都有一座山峰，雕刻着理想、信念、追求、抱负;每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、失意、磨砺。

一个人，若要获得成功，必须拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗。

成功，不相信眼泪;成功，不相信颓废;成功不相信幻影，未来，要靠自己去打拼。

保险业职业规划范文篇 3 一、指导思想以省公司提出的工作目标为指针，以寿险业务发展为中心，以城乡网点建设为重点，全面促进营业部寿险业务工作持续、健康、高速发展;在内强素质、外树形象上，公司品牌宣传上，经营管理水平上，业务队伍的专业素质上下功夫，顺利完成营业部的评级，同时圆满完成上级公司下达的全年任务目标而努力。

二、工作目标 1.建立健全营业部农村营销网点。

年内将在现有业务队伍基础上，新育成 3 名业务总监,6 名高级业务经理,12 名业务经理,资深理财顾问达到 100 人(其中上半年完成 45 人，下半年完成 55 人)。

完成城区两个营销分部、4 个主要农村网点的高立工作;积极拓展渠道，将保险协保员制度建立健全，将协保员队伍发展到 200 人，准股东队伍争取扩大到 100 人。

2.加大广告宣传力度，实现电视宣传加标语、横幅、宣传单的立体式广告宣传，迅速的打响品牌。

3.设计制作一套简单实用的展业手册和增员手册，为业务员提供一些较实用的营销工具。

4.组织举办 10 期新人班，20 场以上的创业说明会，30 场以上的产品说明会，40 场以上的客户联谊会。

5.建立健全营销网点管理办法，制定具体的实施方案与措施。

三、方案措施 1.战前动员——树立必胜的信念，抢抓机遇、直面挑战通过各种会议，将公司的伙伴代理制、公司的市场竞争优势，保险市场的发展道理讲深讲透，保持观念新、万事新，从而变被动经营为主动经营；同时建立健全公司各项具体的规章制度，为管理提供良好依据。

2、签订军令状——实行目标管理，任务责任细分到月到人与各管理部门签订全年目标管理责任状，做到目标明确、奖惩有据，增强全体主管带团队冲刺全年业务的信心；将全年任务目标细分到每月，在开业务启动会时，分配到各服务部。

通过每月的工作总结会、周主管会、晨会、圩会的绩效分析，追踪团队目标达成情况。

3、点将布阵——组建营销服务分部，选拔和培养专职管理人才组建两个城区营销服务部，四个农村网点服务部。

形成竞争格局，在竞争中锻炼和培养人才，形成一支人才辈出的中层业务管理骨干；为业务达标的服务部提供良好的展业平台，同时出台服务部管理方案。

4、精兵强将——加强基础管理，培训业务精英骨干从早会经营、出勤管理、系统培训、职场管理等方面入手，加强基础管理培训，务必使各项工作有序开展，形成规律性的工作习惯，实践和探讨“活动率管理”和“举绩率管理”。

建立有针对性的培训体系，对新人有“新人培训班”、“创业说明会”。

对理财顾问级别以上的人员有“理财顾问基础培训班、提高班”“精英战斗营”“职业生涯规划班”；对各级主管有“管理知识培训班、管理技能提高班，针对考证有“资考辅导班”等。

5、招兵买马——开展增员活动，发展兼职协保员队伍前期投入较小的费用，开展有效专职增员，并要求所有专职的老员和准股东一并进行素质提升培训，在此基础上大力提倡发展兼职协保员队伍，为业务员业务拓展打造平台。

形成公司良好的“月初增员，月中培训，月尾大举绩”工作机制。

在全县经济基础较好的 200 个行政村挑选 200 名较有知名度和美誉度的人员担任兼职协保员，迅速扩大公司人员规模。

制定好协保员管理方案。

6、战略战术结合——结合上级公司业务推动方案，认真办好“两会，搞好客户联谊会认真办好每场“产品说明会和“创业说明会”。

为业务人员搭建一个理想的销售平台，确保每场会议的质量和效果，每场会议前要求进行细致认真的准备。

通过各种形式举办产说会，充分利用各种时机，每月定期兴办一期节日主题说明会。

将客户请进来的同时还要走出去，充分利用现有条件，开展形式多样、不拘一格的客户联谊会、乡村座谈会、小区联谊会、各种理财知识讲座。

7、论功行赏——开展业务劳动竞赛活动，奖勤罚懒，优胜劣汰制定营销服务部管理方案，制定好利益与业绩挂钩的方案，形成良性竞争氛围。

学习啦寄语：职业生涯规划的好坏必将影响整个生命历程。

我们常常提到的成功与失败，不过是所设定目标的实现与否，目标是决定成败的关键。

个体的人生目标是多样的：生活质量目标、职业发展目标、对外界影响力目标、人际环境等社会目标.....整个目标体系中的各因子之间相互交织影响，而职业发展目标在整个目标体系中居于中心位置，这个目标的实现与否，直接引起成就与挫折、愉快与不愉快的不同感受，影响着生命的质量。

保险业职业规划范文相关文章：**1.保险行业职业规划范文 (共 3 篇)****2.保险人的职业规划** **3.优秀职业生涯规划** **4.工商管理职业发展规划** **5.大学生职业生涯规划书会计系**



