**保险业职业规划范文**

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。