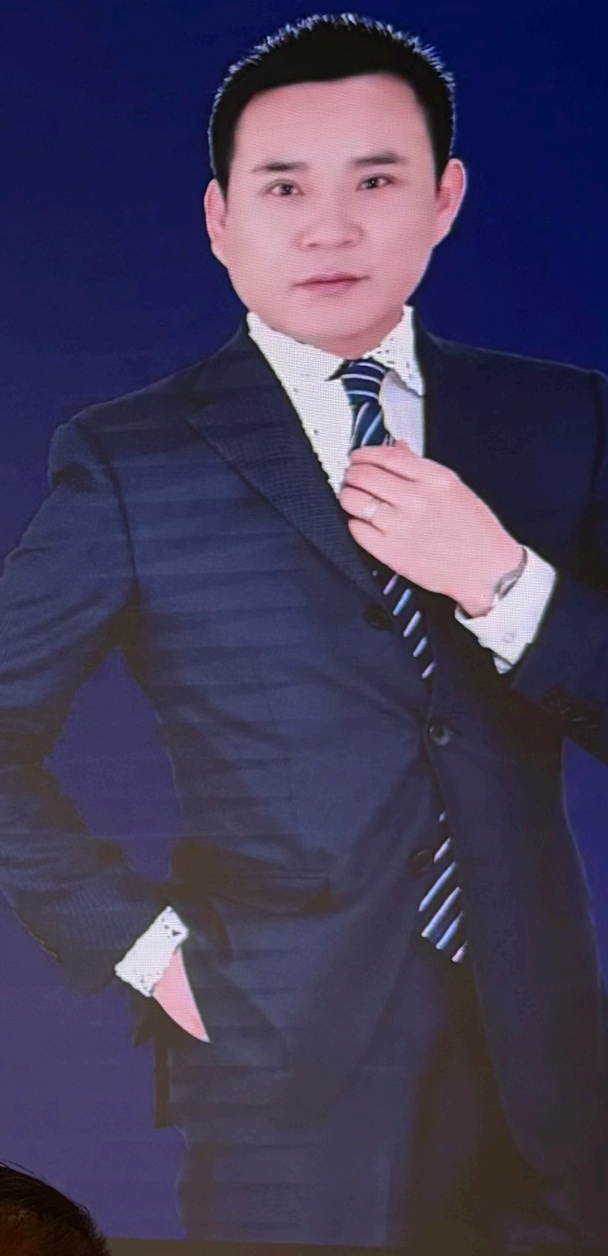
吕启彪 老师

连续签单778天，洲际记录保持者

单月挑战重疾保单139件，中国纪录保持者

总公司营销30年功勋成就奖、终身会员、总公司精英俱乐部副主席
荣获连续6次保险行业协会"十大明星"、保险之星
美国 MDRT 百万圆桌25年会员18年 TOT 顶尖终身会员
美国 MDRT 河北区主席、第92届美国洛杉矶大会讲师
中国国际保险精英 CMF 圆桌大会连续22年顶级会员名人堂会员
世界华人 IDA 保险大会荣获21次白金龙奖，金龙奖终身会员
中国保险行业协会荣获 5次"中国百强保险营销员称号"
2017年授予"中国保险行业十大影响力讲师"
2018年中国企业家行业影响力峰会"保险个人品牌奖"
19年授予"美国 RFP 注册财务策划师、福布斯 RFP 百强精英"
20年授予人民网首届人民好保险"中国十大保险服务之星"
年中国千万圆桌会员"2021中国最美保险网红"
年连续7届全球国际保险节 IMA "保险名家奖"
年亚太金融高峰论坛“恒鼎奖”名人堂会员
年荣获总公司标杆营业部和个人终身会员
年荣获总公司营销30年功勋钻星终身会员
视台《领航》节目特邀专访嘉宾



Finder File Edit View Go Window Help

Wed 15 Apr 9:53 AM

创造8000个客户的秘密

The secret to acquiring 8000 customers

——如何达成百万百件百万收入

主讲：吕启彪

CMF 香港啟幕盛典 點遍兩地，香江啟航

呂啟彪 先生



中國人壽連續簽單776天，洲際記錄保持者

- 單月挑戰重疾保單139件，中國紀錄保持者
- 總公司行銷27年功勳成就獎、終身會員、總公司精英俱樂部主席
- 榮獲連續6次保險行業協會"十大明星"、保險之星
- CMF國際保險精英圓桌大會連續22年頂級會員名人堂會員
- 中國保險行業協會榮獲5次"中國百強保險行銷員" 稱號
- 2020年授予人民網首屆人民好保險"中國十大保險服務之星"
- 2024年榮獲總公司標杆營業部和個人鑽星終身會員獎
- 中央電視臺《領航》節目特邀專訪嘉賓

Finder File Edit View Go Window Help

Wed 15 Apr 9:58 AM

你现在认识多少客户?

要使更多的人成为你的客户

你一定要“认识他”

他一定要“认识你”

保 险 可能不会帮你能够赚多少钱

但 是 一定会帮你保住你赚到的钱

身处这样一个时代，我们都面临着前所未有的挑战
有两大不确定性风险，使我们每个人都无法避免的

风险1： 生命周期延长导致寿命的不确定性

风险2： 经济周期变化造成收益的不确定性

赚富人的零花钱，绝对比赚穷人的生活费更加容易

认识一个高端客户，创造的价值是普通客户的数倍

The value created by high-end customers is several times that of ordinary customers

保费规模大：

高端客户通常需要高保额、定制化产品（如高端医疗、家族信托、大额年金 等）保单件均保费远高于普通客户，业绩收入有保证。

服务成本更低：

虽然服务要求高，但高端客户决策周期短、转介绍率高，长期维护成本反而低于频繁开发低端客户。

资源杠杆效应：

高端客户可以做到重复购买，多次购买，持续购买。通过保险可以做到富过几代人，保险是财富管理中必备一项工具（你有多少几代人的客户）

生命最伟大光辉不是永不坠落，而是坠落后能再度升起的能力

面对高端客户 促成的关键点

The key point of high-end customer transactions

销售的三字经

问：了解客户的家庭结构收入状况 (让客户喜欢你)

听：客户的人生经历，现在的事业发展 (让客户信任你)

聊：未来愿望和担忧，子女和行业前景 (找到精准需求)

销售的真诀

销 的是自己　　售 的是观念

卖 的是感觉　　买 的是好处

客户购买的理由

1、没有痛苦，客户不会买单 2、要么在最痛苦时，要么是最快乐时

3、要么就是周围人都拥有时 4、说什么很重要，如何说，专业的说

5、保险有时候就是最该买的却不买，很想买的但是买不了

6、真正的顶尖销售是：把“不可能”变成 “不，可能”

Demand For High-end Customers

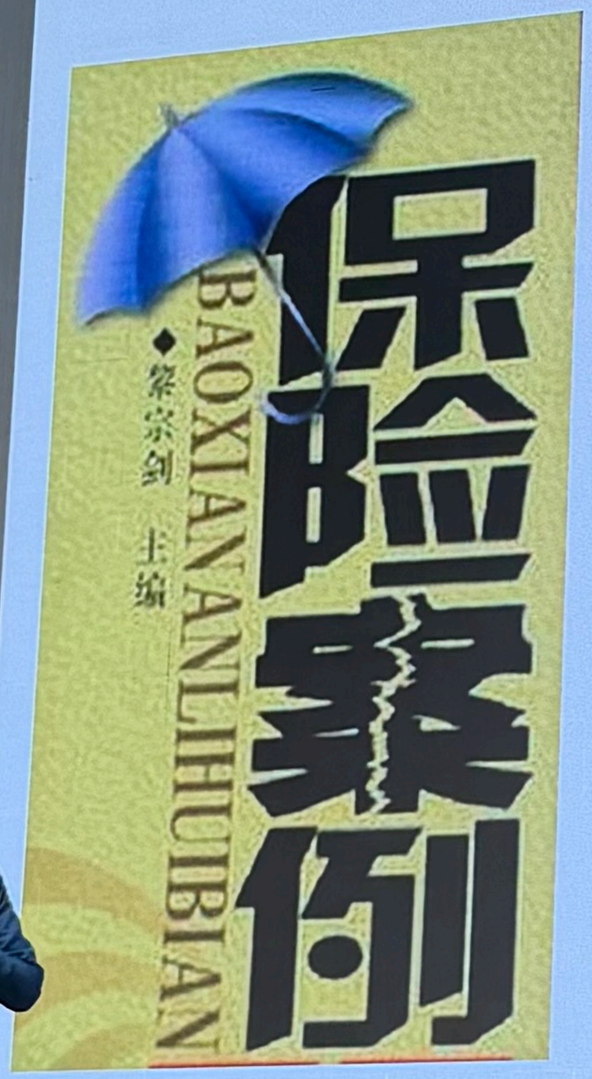
高端客户需要你

We need to be industry experts

寻找客户难

客户寻找专家也难

所以你要做行业领域专家



投保人：李总

被保险人：李总（女性）
王总（老公）
2个儿子

职业：食品加工；装饰装修
小额贷款；外贸物流

时间	投保过程
2002年	相识
2003年	交费大厅相遇
2004年	拜访、跟踪
2005年8月	10年交 10万元
2006年9月	10年交 20万元
2007年7月	12年交 50万元
2008年2月	12年交 50万元

时间	投保过程
2002年	相识
2003年	交费大厅相遇
2004年	拜访、跟踪
2005年8月	10年交 10万元
2006年9月	10年交 20万元
2007年7月	12年交 50万元
2008年2月	12年交 50万元
2009年6月	10年交 30万元
2010年3月	10年交 28万元
2011年12月	10年交 30万元
2012年10月	10年交 50万元
2013年3月	5 年交 50万元
2014年5月	10年交 40万元
2014年10月	10年交 50万元
2015年1月	10年交 50万元
2015年5月	10年交 230万元
2016年9月	10年交 80万元
2017年1月	10年交 50万元
2018年3月	10年交 50万元
2019年10月	10年交 80万元
2020年1月	3年交168万元
2021年5月	10年交50万元
2022年8月	10年交 50万元
2023年1月	3 年交88万元
2024年1月	3年交120万元
2025年1月	3年交100万元
2026年1月	3 年交66万元
2027年	？？？

成交后的复盘

成交保单的方法和技巧

管理普通风险	几万年交
管理财务风险	几十万年交
管理法律风险	百万年交
管理税收风险	几百万年交
管理财富传承	千万年交

一言不中　　千言无用
你讲的言之有理　才能顺理成章

Finder File Edit View Go Window Help

Wed 15 Apr 10:25 AM

老后破产——名为“长寿”的噩梦



- 年轻时，我们还有“大不了从头再来”的豪迈，然而
- “老后破产”“未富先老”才是真正噩梦的开始
- 梦寐以求的长命百岁实现了，但生活水平却无法保证，
- 这是我们想要的晚年生活吗？

日本很多老人正在经历破产式养老 ！

《老后破产：名为“长寿”的噩梦》是NHK特别节目录制组针对老人这一群体的采 访 过程全记录；钱不够花、积蓄清零、吃不饱饭、不敢生病、无人关照、没有 朋友、拼命 工作……听起来惨不忍睹的情节却是很多日本老人真实的生活。

- 平时吃饭100日元左右（6.2人民币），不敢犒劳自己。
- 超出两顿饭钱的洗衣费（13元人民币）是个很大的负担
- 用电也成为一种享受
- 餐费等也尽量节省。但存款仍在减少，
  长寿了存款也会见底，还是在此之前死了的好
- 企业社会养老金可以“一次性提前领取”后续无法再领取社会养老金

日本NHK纪录片揭秘“老后破产” 值得深思

未来养老靠什么来解决

父母的家永远都是孩子们的家，
但孩子的家不一定是父母的家。
不管谁有都不如自己未来拥有。

冬天怎么过得是由夏天决定的，
年老时怎么过是由年轻时决定的，
年老了是块宝还是根草是你口袋决定的。

你老了以后还有钱，那叫风韵犹存人人都喜欢，那叫我过的讲究
你老了以后没有钱，那叫风烛残年人人都讨厌，那叫生活将就你
现在有多少钱并不重要，重要的是你未来真正需要钱时有多少钱，
可供你服务，可供你支配，可供自由支配，并且可供你支配多少？
并且可供你支配多久？你有没有仔细想一想，思考过？

什么是养老规划：让年老时候的自己和年轻时候的自己实现共同富裕，那才叫养老规划。

拥有保险就是拥有一个有尊严的生活

1、让我们成为手心向下给予的老人
2、让我们成为孩子都抢着养的老人
3、让我们成为真正受欢迎的老寿星
4、让我们成为走了都会让人爱戴的人
5、让我们成为活着孝敬走后思念的人
6、让我们成为越老越值钱受人尊敬的人

一个人是否幸福　看看晚年生活就知道了
一个人是否成功　看看晚年样子就知道了

Finder File Edit View Go Window Help

Wed 15 Apr 10:31 AM

问题来了

你有足够的钱活到100岁吗？

超级老龄化时代是不请自来。

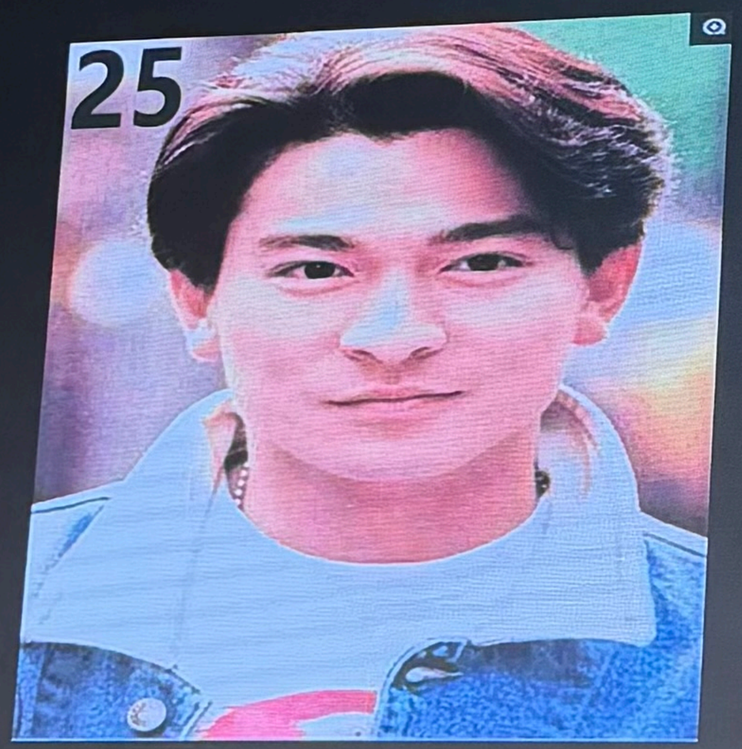
一个人 长命百岁很 开心

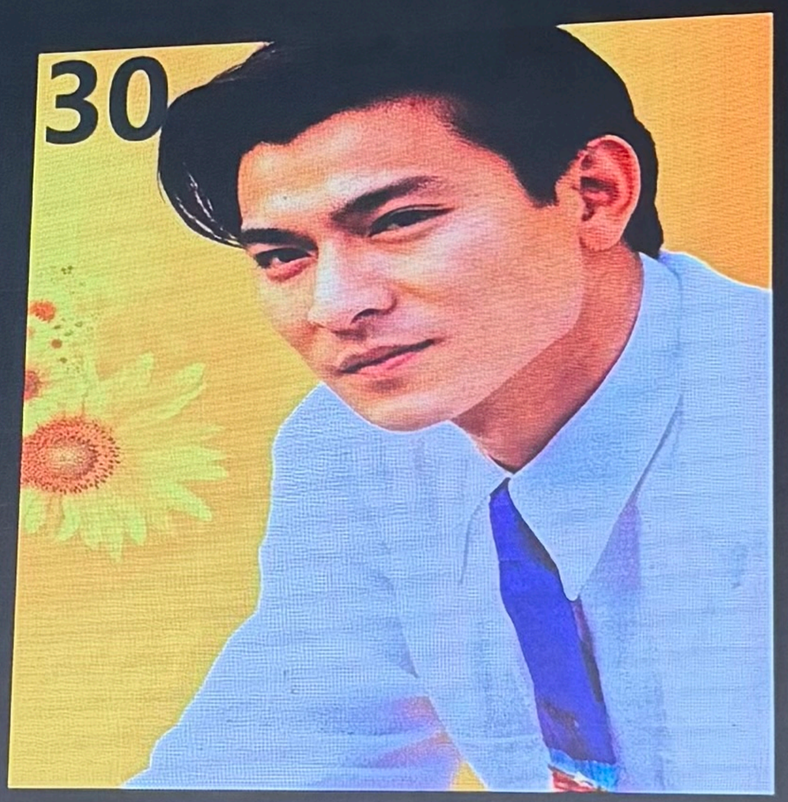
一堆人 长命百岁很 闹心

Finder File Edit View Go Window Help

Wed 15 Apr 10:31 A

人生一世，草木一秋



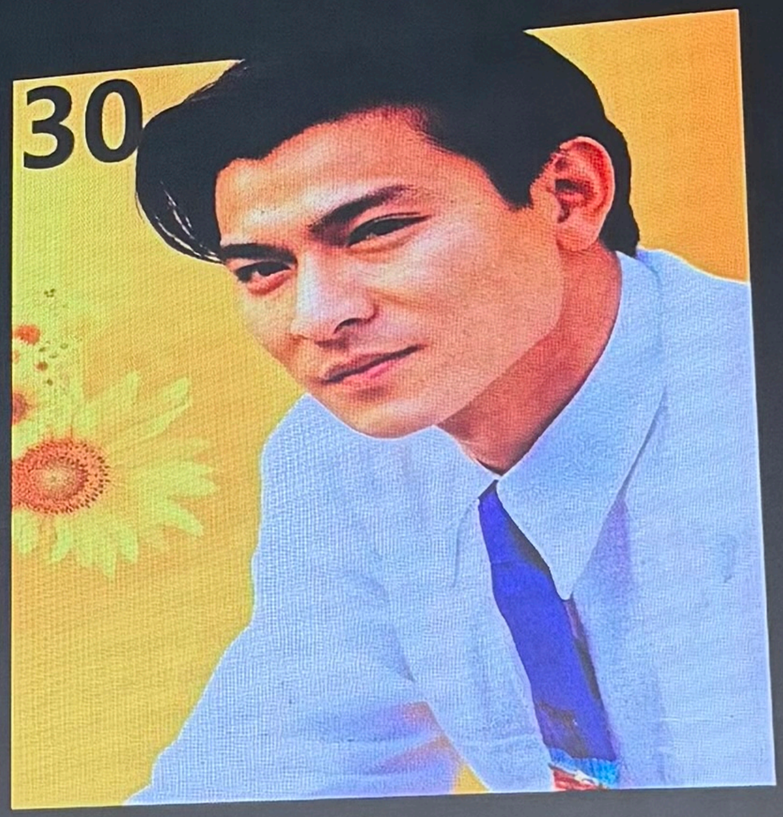


Finder File Edit View Go Window Help

Wed 15 Apr 10:31 AM

人生一世，草木一秋





Finder File Edit View Go Window Help

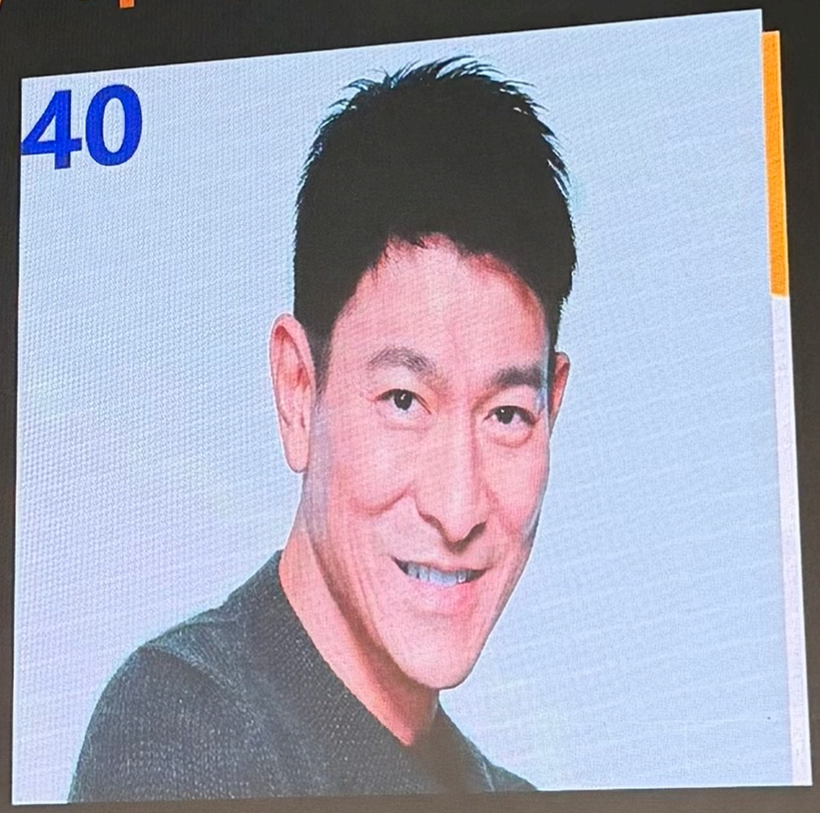
Wed 15 Apr 10:31 AM

人生一世，草木一秋

35

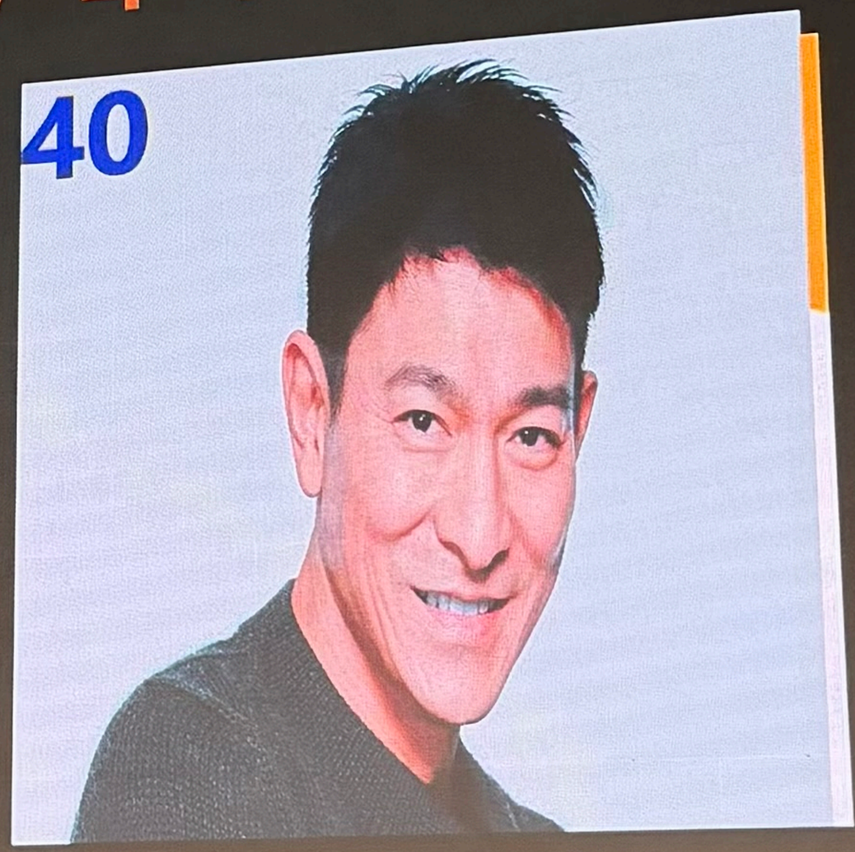


40



人生一世，草木一秋





Finder File Edit View Go Window Help

Wed 15 Apr 10:31 AM

人生一世，草木一秋

50

80

qq.com

qq.com

人生一世，草木一秋

80

qq.com

Finder File Edit View Go Window Help

Wed 15 Apr 10:32 AM

而现实，生活中更多的时候只剩两个人甚至是。。。





保险是财富及健康管理中 必备的一项工具

Insurance is an essential tool in wealth and health management

你买	或者不买保险	意外就在那里	不增不减
你信	或者不信保险	风险就在那里	不多不少
你爱	或者不爱保险	保障就在那里	不舍不弃
你保	或者不保大病	逐年都在递增	费用越来越高
你想	或者不想养老	寿命都在增长	钱是越多越好

保险　不是用来改变生活的

而是　来防止生活被改变的

Finder File Edit View Go Window Help

Wed 15 Apr 10:35 AM

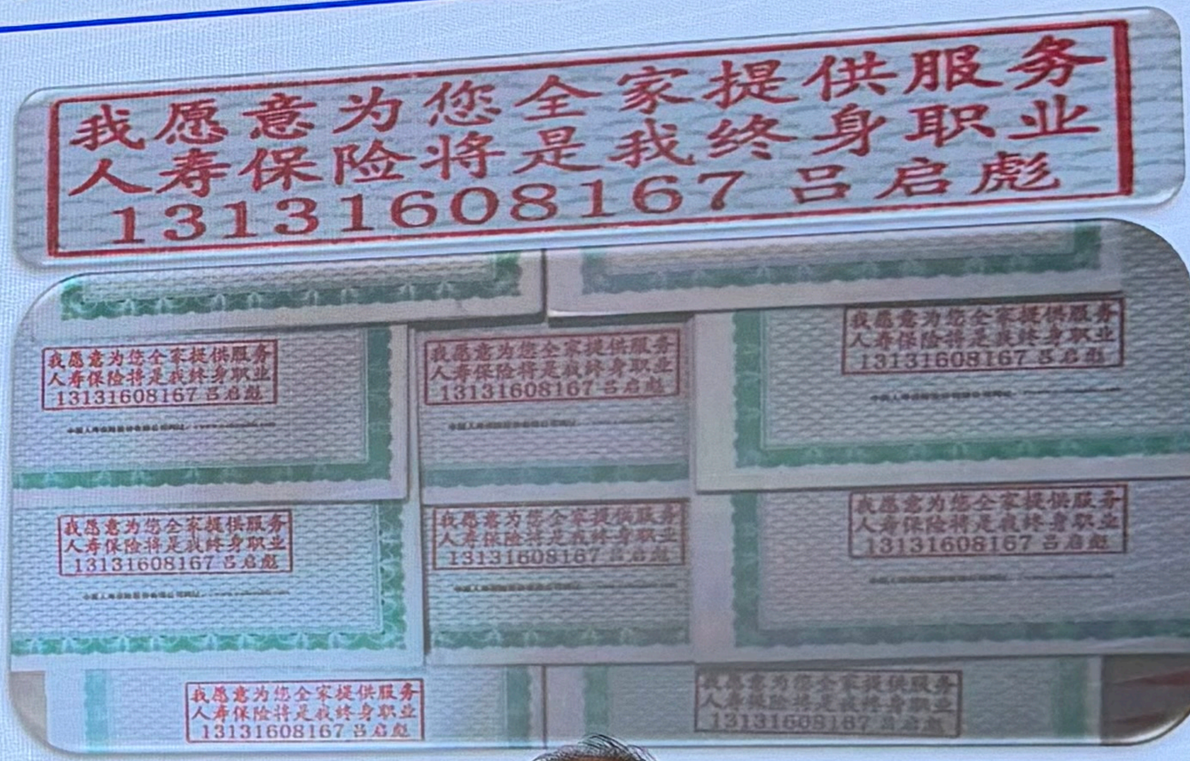
保险就是传播大爱的工作

Lnsurance is a job that spreads great

一次日常的拜访可能会 改变一个客户家庭命运

一次日常的坚持可能会 改变客户下一代的命运





1996 年至 2026年保单件数 9769 件

1996年	公司个人销售第1名	78件
1997年	公司个人销售第1名	282件
1998年	公司个人销售第1名	227件
1999年	公司个人销售第1名	298件
2000年	公司个人销售第1名	452件
2001年	公司个人销售第1名	272件
2002年	公司个人销售第1名	299件
2003年	公司个人销售第1名	480件
2004年	公司个人销售第1名	191件
2005年	公司个人销售第1名	267件
2006年	公司个人销售第1名	435件
2007年	公司个人销售第1名	382件
2008年	公司个人销售第1名	235件
2009年	公司个人件数第1名	278件
2010年	公司个人销售第1名	185件
2021年	公司个人销售第1名	212件
2012年	公司个人销售第1名	269件
2013年	公司个人销售第1名	178件
2014年	公司个人销售第1名	189件
2015年	公司个人销售第1名	217件
2016年	公司个人销售第1名	288件
2017年	公司个人销售第1名	261件
2018年	公司个人销售第1名	331件
2019年	公司个人销售第1名	360件
2020年	公司个人销售第1名	239件
2021年	公司个人销售第1名	188件
2022年	公司个人销售第1名	177件
2023年	公司个人销售第1名	206件
2024年	公司个人销售第1名	321件
2025年	公司个人销售第1名	256件
2026年		75件

我们是帮客户 花钱 的？

Are we helping our customers spend money？

还是帮助客户 赚钱 的？

Are we helping our customers make money？

你相信什么，客户就相信什么

你销售什么，客户就接受什么

你认为好的，客户就会买什么

你多努力一次，客户可能成交更多次

成交 之前看的是 —— 能 力

成交 之后看的是 —— 频 率

Finder File Edit View Go Window Help

Wed 15 Apr 10:41 AM

再贵的保费÷365天
都是细水长流的保障
再小医药费×365天
都能拉开贫富的差距

一切销售都是为了~爱
——乔吉拉德

我爱你，与你无关
——吕启彪



吕经理你好！
感谢多年前多次去我家，去公司找我买保险！你多次和我说保险的重要性，但是我的意识只考虑了收益！
所以我多次拒绝了你！你专业和勤奋敬业让我最后多次购买了保险！今天，当我最需要帮助的时候，只有你和保险给了我生活的希望！
对于以前，不懂保险时的我，说了那么多难听的话，为此向你道歉🙏

昨天 上午10:16



王姐好！
对于我多年从事保险行业，不理解也是有的，没有关系！🤝
没有买错的保单，只有买不够的保单！
最遗憾的是，以后您不能购买保险了，还可以为我多介绍一些客户！🤝🤝

打造个人行销品牌

3 个 微信号
10个 客户群
15个 粉丝群
5.3万抖音铁粉
4.8万微信视频号
11.9 万微博好友

吕启彪平凡中的不平凡
抖音号：lv95519
16.6万 获赞 93 关注 5.2万 粉丝
央视《领航》栏目特邀专访主讲嘉宾
MDRT百万圆桌顶尖终身会员区域主席
MDRT第92届洛杉矶大会讲师
中国"十大保险服务明星"保险之星
男 ＋添加所在地、学校等标签
作品 78 动态 78 喜欢 175

吕启彪平凡中的不平凡

Finder File Edit View Go Window Help

Wed 15 Apr 10:43 AM

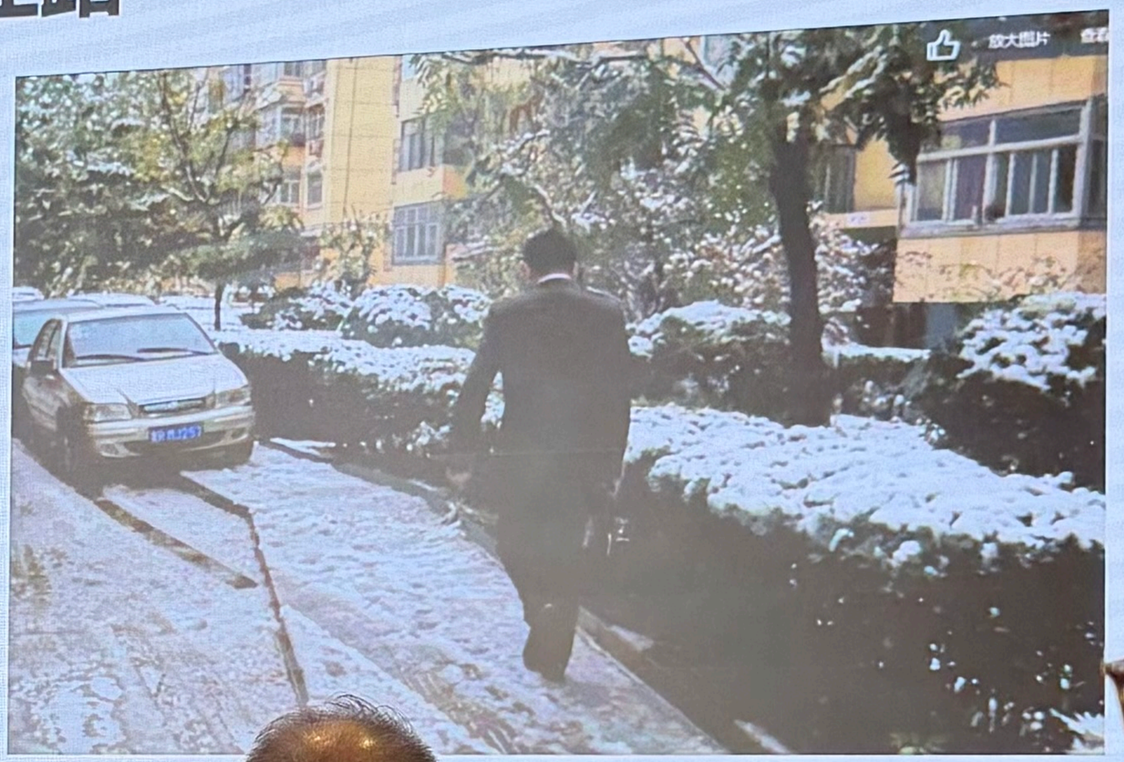
我的个人荣誉墙

MDRT®

专注目标

1、专注目标，只做与目标相关的事情
2、从不停下来抱怨，保持正能量，保持前进
3、所有的一切为都会为目标让路

只要前进就 没有问题
只要停下来 就有问题



达成目标

1、不管市场怎样，达成目标是关键
2、客户就是一切，这就是我的使命
3、拜访，拜访，拜访，访量决定结果

一个人孤独的上路只有方向，却不知道结果...



Finder File Edit View Go Window Help

Wed 15 Apr 10:48 AM

锁定目标

1、给个目标，我就当真
2、有了目标，绝不动摇
3、有人挑战，更有动力

在人生的十字路口上，
不能总徘徊和停顿下来



这个行业没有 **投机取巧**

穷人只会教你如何变得更穷
成功的人只会教你如何成功

背后议论你的人，却是不如你的人
因为比你牛的人，根本没空搭理你

MS. GOBBY LEUNG

销售这个行业没有那么多一夜成名的神话
努力吧，直到你的账户里余额像电话号码

请不要浪费时间和
没有诚意的人周旋

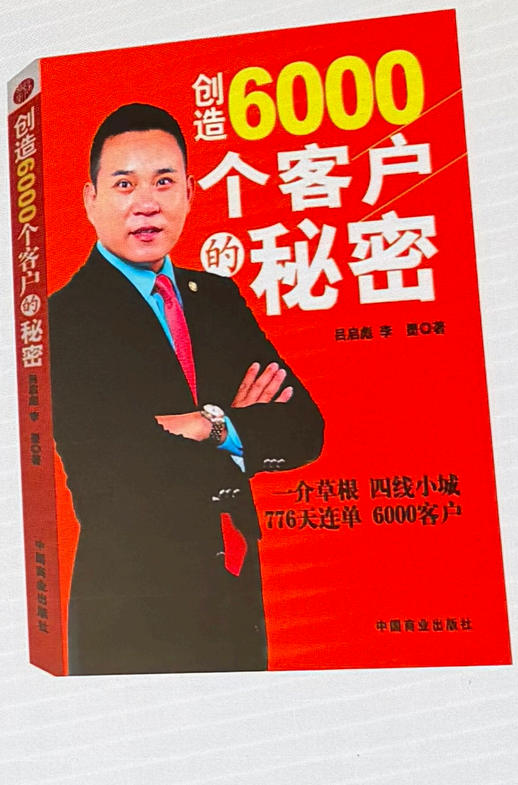
有一天　当你想放弃的时候
请相信　最好的还都没有来

MS. GOBBY LEUNG

只要你真正理解保险
客户就都会认可保险

只要你肯去推销大单
客户一定会购买大单





努力无憾
尽力无悔

Work hard without regrets, try your best without regrets

一起加油
一起向未来

Come on together, together to the future

MS. GOBBY LEUNG