



通过知识、洞
见、交流和解
决方案

LIMRA®

LOMA®

LL Global

是全球性的
调研、咨询及专业
发展机构，为业界人士
提供信息、领导智慧、
解决方案等服务，也让
业界人士彼此交流。

我们的核心要务是
服务我们的会员及
保险产业，涵盖全球
调研、数据分析、
教育和培训、评估及
联系网络。

我们的历程

两个品牌，一个使命

我们致力于在会员公司与业界之间建立起弥足珍贵的联系，这样的使命感源起于同样创立于二十世纪初的两个品牌：LIMRA 和 LOMA，它们影响深远、经验丰富。

多年来，LIMRA 从一家提供最前沿人才评估服务的公司，逐步发展为保险业第一流的调研机构，而 LOMA 也已经成为业界教育和培训的标杆机构。LIMRA 和 LOMA 于 2008 年合并为 LL Global，建立起一个强大的行业协会，以丰富的产品支持其会员公司及整体产业发展。

我们的持续发展，并于 2013 年设立了 The Secure Retirement Institute® (SRI™) 此机构提供全面、客观的退休研究和教育，并设置论坛让资深领导者了解及探索全球各地的相关问题。

现在，我们这个强大的行业协会中已有来自 71 个国家及地区超过 1,200 家会员公司，包括大多数全球规模最大的金融服务企业。

我们是值得信赖的业界知识来源，帮助会员公司评估和掌握科技、退休及全球各地市场的新机会。我们也提供调研、教育和培训、业界解决方案，以及全球会员活动等，帮助会员公司更具竞争力，永远与产业息息相关。

赋能我们的会员，推动金融服务行业的发展



全球调研与数据分析

我们提供的全球调研与数据分析能够帮助会员公司为当今充满变数的市场制定行之有效的战略。本公司针对消费者、科技、监管、分销、寿险、退休及其他金融产品执行不偏不倚的定量和定性分析，协助贵机构识别成长机会，追踪全球关键趋势。

● 整体与战略性调研

我们每年发表百余份整体与战略性的调研报告及简报，为地区市场的深层情报提供全球性的宏观信息。调研主题包括：消费者参与、营销渠道、技术发展及应用、退休、特定区域及本地市场。

● 信息中心

无论是可以简单回答的问题或是需要深入调研的项目，信息中心的人员都竭诚为您提供协助。会员可以通过上网、致电或亲自拜访的方式索取信息。

● 专业出版物


我们的专业出版物内容丰富，包括评论、文章以及对金融服务业最为重要的及时通报，例如：我们最新的调研、行业的问题、及其它热门主题。我们的专业出版物包括行业高管、调研人员及智库领袖的投稿。

● 卓越分析中心 (Center of Excellence for Analytics, 简称 CEA)

卓越分析中心通过探索和运用最新的统计技术来分析我们收集的海量的行业数据、通过发布前沿的分析报告和调研报告，通过支持我们基于分析的教育培训计划，来把握保险业的未来。

● 定制调研与咨询

运用我们在调研、培训、评估、学习、人才培养及专业认同的优势，我们的专家会与您一同明确您在营销、人才管理、定制调研及实践分析等方面的目标、挑战和机会。然后，我们会提供符合贵公司资源、监管环境、市场及竞争环境的战略及战术解决方案。



为保险 专业人士 提供 解决方案

教育及专业发展

我们的专业教育、培训及发展等主题的在线课程，以及专人现场授课计划，其设计目的都是为了以可衡量的方式改善贵公司的管理和营运，并提高绩效与成长水平。

专业资格认证

我们提供多样化的教育培训计划，适合保险和金融服务行业不同人士的需求。除了我们的旗舰 FLMI 计划以外，我们还在客户服务、再保险、合规和退休领域提供专业资格认证。

数字学习学院

为满足现代学习者的要求，我们的数字学习学院提供费用亲民、弹性十足、包含极具冲击力的微型学习内容的课程，专门为达成特定结果而设计，希望能刺激行为改变，满足您的商业需求。

特许营业部经理 (CIAM)


史上从来没有任何时候像现在一样，销售一线的经理必须做好准备才能达到其身为寿险和理财服务营销领袖角色的要求。我们制定 CIAM 专业资格认证，为专业发展提供轨迹记录，并且为衡量及肯定经理的绩效提供基准。

业务员培训系列 (PDS)

保险业务员也被称为代理人、销售代表、或理财顾问。毋庸置疑，业务员的压力越来越大，因为金融服务环境在当今和未来的竞争越来越激烈。在这样的背景之下，提高业务员的留存、提高产能、和提高盈利能力的关键之一就是，不仅要保证业务员上手快、产能高，而且要为业务员提供支持其职业生涯持续发展所需的知识和技能。

奖励及嘉勉

我们了解，销售产能及续保率是让您获得成功的关键驱动因素。因此，众多公司纷纷采用我们享誉业界、全球肯定的奖项计划（包括国际质量奖 (IQA) 和国际产能奖 (IAP)），以此来肯定和嘉勉销售业务员及经理。



人才需要
交流；企业
转型更需要
交流

○ “值得信赖的销售”课程
(Trustworthy Selling®)

此方案深入研析消费者行为、买卖双方心理学、顶尖业务员销售技巧，提供无与伦比的成功销售方式。

○ 浸润式保险课程

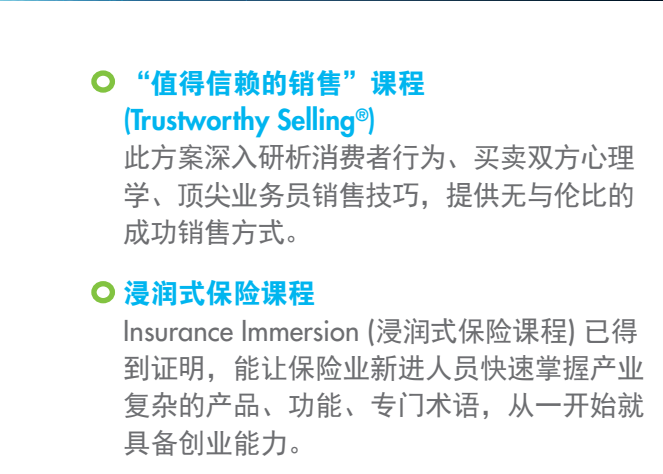
Insurance Immersion (浸润式保险课程) 已得到证明，能让保险业新进人员快速掌握产业复杂的产品、功能、专门术语，从一开始就具备创业能力。

人才评估

我们经过实践证明的、以提高绩效为目的的评估工具能够使贵公司能订出有效招聘、甄选、产能、留存的解决方案，达成您的商业目标，成效不仅限于销售一线，更能惠及您的总公司及顾客联系中心。

联系网络

我们的业务核心就是促进业界的联系和沟通。我们通过大型会议、委员会、调研小组、讲座等不同型式，让全球的业界人士和业界高管共聚一堂。我们全年一共举行将近 30 场大型会议及超过 120 场委员会会议，让业界专业人士通过这些宝贵机会，从商界和私营部门领导者身上接触到最佳实践，把握整个产业的未来发展趋势。



支持
行业
创新





让我们携手

只要您找到适当的资源，就足以点燃火花，创造能量，产生推动转变的潜力。找到适当的资源，点燃火花，帮助整个产业，也帮助我们的会员公司创造前进的动能，这就是本公司的使命。

让我们携手，继续探索如何能让您以及贵公司找到适当的资源，开创更美好的前景...

如需进一步了解本公司如何能帮助贵公司达成商业目标，
请与您的 LIMRA 或 LOMA 会员关系主管联系，
或请发送电子邮件与我们联系

globalmembership@limra.com

globalmembership@loma.org

LL Global, Inc.

LIMRA[®]

www.limra.com

LOMA[®]

www.loma.org