保险客户获取方式可以通过三种方式：熟人圈、熟人介绍和陌生人圈。其中，熟人圈基本上是他们的亲戚、朋友、兄弟、同学和同事。他们可以通过自己的专业能力和个人魅力获得信任，并通过自媒体渠道获得信任。陌生人的获取不同于传统的陌生访问。他们可以通过自己的圈子或自媒体获得，也可以通过熟人的介绍，即中间人获得客户。