

## 一往無前 沒有退路

# 胡譯云 深耕學習 穩健踏實走保險路

從高薪職場白紙轉戰保險業，永達保險經紀人區經理胡譯云證明了，只要願意持續進修學習，真實誠懇面對客戶，一定能一步一步站上MDRT終身會員的高度。 文／洪詩茵 攝影／楊樹山

**離** 開原來的高薪職場，毅然投入薪水不確定的保險業，背負著龐大的負債與生活壓力，胡譯云毅然決然、一往無前，因為沒有退路，她只敢往前看，也因為「只許成功、不許失敗」的信念使然，投入保險生涯十二年，胡譯云就拿下保險從業人員的最高榮耀——MDRT百萬圓桌終身會員。

**住** 南山同事的介紹下，她認識了永達，並發現以前的南山主管與同事全都轉進永達，於是向主管私下詢問為何不帶她一起進永達？才了解主管是考量到她尚無人脈、且未來不確定，但因為認同永達的平台與目標市場，二〇〇四年五月，胡譯云也正式成為永達大家庭的一員。

## 放棄高薪 挑戰保險

從事婚紗業已有十七、八年光景的胡譯云，當時每月薪水也有十三萬，在一般人眼中已是高收入族群，但身為單親媽媽的她，身上背負著龐大的房貸、信貸、車貸，還要撫養小孩，每個月都被錢追得喘不過氣。當時朋友介紹她到南山保險受訓，抱著多一份兼差的心態，胡譯云以革命十次的毅力考到證照，那時原本增員她的朋友也沒做保險了，在

來到永達，看到系統化的優質訓練平台及前輩們的以身作則，胡譯云才毅然全心投入保險業。身為保險新鮮人的她，堅守前輩的叮嚀教導，認真上課，初期運用以前在婚紗業建立的客戶人脈，主要都是走小件，雖然公司有提供稅務課程，但她沒有這方面的專業，也沒有相關客群。為解決債務困境，在主管建議下，胡譯云開始在外修習稅務相關專業課程，雖然剛開始聽不懂，但她仍舊持續堅持上課，甚至還自掏腰包邀

請客戶與自己一同上課，帶著客戶一起學習成長，從二〇〇五年到去年前進大陸市場，一直都堅持著學習的態度。

## 真誠面對 贏得信任

秉持沒有退路的心態，一路走來，胡譯云始終堅持一日二訪，碰到約好的客戶臨時取消會面，「那就再找一個！」她會選擇在路上開發陌生客戶，或者致電客戶約好下次會面時間，「每天都要讓自己做與保險相關的事。」她如是說。問她持續保持成功的行銷及人





## 發展組織 力求先穩

達成MDRT終身會員，也是胡譯云前往大陸發展組織的時刻，她坦言，過

脈經營訣竅為何？胡譯云坦言，就是真實呈現自己、誠懇面對客戶，努力給予客戶最正確的答案。從青澀到成熟，胡譯云也是慢慢帶著客戶一同成長，面對客戶對她專業上的質疑，她會選擇坦然面對，向客戶表明：「雖然我初入保險業，但謝謝您給我機會，時間累積專業，我會竭盡全力學習，向您展現我的專業。」這樣坦然的態度反而讓胡譯云贏得高端客戶的信任。對此，胡譯云非常感恩在這段探索期，單位夥伴給予她的協助與包容，面對打破砂鍋問到底、為客戶尋找答案的她，夥伴們不厭其煩的分享與教導讓她非常感動，也期盼自己能秉持這種共好的心念，服務未來的夥伴。

去在台灣也曾過做組織，但當時心態尚未調整過來，與組員在個性、行為上磨合不來，轉身，她就選擇自己做，前進大陸發展，也是逼自己專心做組織。到大陸發展已有三、四個月時間的她，也漸漸磨合出自己帶組織的一套心法與堅持，「初到大陸發展組織，抱著當初加入保險業的心態，我選擇謹守宋木海老師的教導，穩定成長不讓自己慌張，『快不如慢，慢就是快』。」

她分享，培訓組員要按部就班，首先，必須要求他們作息正常，才能一步步按照公司的規劃走，第一週先讓他們認識保險，第二、三週教導他們執行填問卷的流程，先讓他們用自己的方法講，再協助進行修正，第四週就要讓他們慢慢有所展現，配合公司二一六一的執行準則，並要求週六必須上班，輔導組員慢慢養成好習慣。胡譯云並要求組員必須先做好行銷，個人行銷穩了，才

能開始進行增員，因為組員代表組織色彩的傳承，只有代代穩定，才能代代傳承。

一路走來，深刻體會「一步一腳印、成功無捷徑。」胡譯云將堅持進修學習，秉持讓家人過好日子的初衷及MDRT的全会精神，走長遠的路，再創造一個多彩多姿的中國保險夢！



### 胡譯云 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理  
 保險年資：12年  
 得獎紀錄：  
 2008 ~ 2017年  
 10屆美國MDRT百萬圓桌終身會員、  
 2008 ~ 2015年  
 8屆國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎  
 2016、2017年 中國之星 CMF 業務員組銀星獎

座右銘：想是問題，做是答案；  
 輸在猶豫，贏在行動。