

## 懷抱無比韌性

# 郭紫渝 堅持 穩住 贏得最終勝利

憑著無比的韌性，郭紫渝走過 36 年保險路，從一張白紙到成為客戶信任的專業顧問，堅持及穩住是她一路走來的重要心法，她也以此與大家共勉！

文／洪詩茵 攝影／何佳華



36 年保險生涯，永達保險經紀人郭紫渝業務儲備協理在達成 MDRT 終身會員的那一刻，回顧這些年來的足跡，認真過、退縮過、迷惘過…最後發現「堅持」是唯一答案。她以下面這段話形容自己的心情，「回頭看，輕舟已過萬重山，向前看，前路漫漫亦燦燦；抬頭看，滿天星光甚浪漫，低頭看，滿路荊棘已過半。」

### 歸零 看見不一樣的未來

保險，是郭紫渝唯一從事過的工作，一畢業就結婚的她，在加入保險業之前，主要是在家裡帶小孩，並且接家庭代工貼補家用，由於從小半工半讀，有累積一些勞保年資，擔心勞保中斷太久會失去資格，就在保險收費員的建議下加入保險業。對當時沒有人脈的她而言，收費是最理想的運作模式，「當時的我，一天可以拜訪八至十位客

戶，加上當時保險普及率低，只要每天都能確實達成公司交付的收費任務，成果其實還算不錯，也能創造後續的人脈效益。」

人生第一份保險工作，郭紫渝投入的是以商品為導向的傳統保險公司，六年後，才轉入以需求為導向的外商保險公司，她坦言：「適應過程非常辛苦，舊的丟不掉、新的進不來，我找不到中間的平衡點。大概兩年時間，在當時主管的引導下，加上早期在傳統保險公司當收費員培養出來的韌性，我告訴自己聽話照做，認真學習，就這樣堅持了下來。」

而加入永達更是一場機緣，原本對於永達的市場定位，郭紫渝是有所質疑的，因為完全顛覆她過往的認知，於是和增員她的前主管約定，想看看對方能否讓她的醫師客戶同意退休規劃，不過 40 分鐘，醫師客戶就決定規劃年繳 60 萬、

20 年期的增額終身壽險。震撼之餘，她忍不住詢問客戶「是真的認同退休規劃，或者只是給我面子？」才知道客戶是真的認同。放棄續佣、再一次重新開始，不是個輕鬆的選項，但永達賦予了不一樣的定位與市場，讓她看到了不一樣的未來。

## 堅持是成功唯一答案

初入永達，郭紫渝將自己當成一張白紙，認真聽、努力學，就連她自己也在夥伴的說明中，認知到退休規劃的價值與優勢，因而幫自己也協助緣故客戶做好退休規劃。真正的挫折來自專業無法滿足客戶的需求，郭紫渝自曝，她在永達也不是一路順遂，尤其是在傳承與資產規劃等專業領域，「我還記得當時有一位醫師客戶，非常認同公司主打的規劃與定位，甚至進一步邀請我到醫師公會開課，但當時的我只專注於退休規劃，對於傳承與資產規劃等專業領域比較陌生，只能請當時的主管協助講課，每場講座接觸三、四百位醫師客戶，但因為自己的專業不足，也不夠自信，成效並不顯著，常常被同業、銀行理專或醫師的另一半打槍。」

對於自身專業能力不足的問題，郭紫渝深知學習是唯一的路，於是專注學習，除了報名陳嘉慶老師的稅務課程，更持續跟進李傑克老師及林隆昌會計師開辦的課程，多年下來，從完全不懂、懵懂、到真正吸收了解，前前後後至少 4 年時間。但了解與行銷是兩回事，有專業沒語言是她最大的問題，曾經封閉在家、也曾經逃離，但最後她發現，在時間與市場的淬鍊下，她的語言愈發成熟，原來，只要堅持下來，所有挫折都是成就自己的養分。

達成 MDRT 終身會員之後，常有人會她問下一

步的目標？郭紫渝表示，她在團隊裡看到了許多跟她過去一樣走得非常辛苦的夥伴，希望能夠協助大家少走一點冤枉路，因此成立了一個稅務小組，從稅務的基本面開始教起，自己設計講義逐張傳授解說，也歡迎其他想要學習的組別加入。她的無私分享，彰顯了永達平台的共好精神，她也期許能夠演而優則導，在 2024 年成處，發展自己的保險事業！

MDRT 終身會員是郭紫渝多年努力的見證，達成的那一刻，她心中只有一句話「終於完成了！」如同千里跋涉終於得償所願的心情，她說：「堅持是一件不容易的事，真的非常難！『堅持』、『穩住』是我想送給所有夥伴們的珍貴傳承，這是成功唯一的路。」她在保險路上徐徐前行，以 36 年的積累成就 MDRT 終身會員這個榮耀，也將她多年來的心路歷程濃縮成這兩句話，送給所有永達的夥伴們！

Life Member



MDRT®

### 郭紫渝 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：36 年

得獎紀錄：

2024 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

中國之星 CMF 業務員組銀星獎

國際華人龍獎 IDA 個人組銅龍獎

座右銘：穩住！穩住！再穩住！

堅持！堅持！再堅持！

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數