

從會計師轉型保險業 胡興平顧問式行銷服務客戶

原本擔任會計師的胡興平，因為個人退休理財規劃的需求，接觸了永達保經，也因為認同永達保經協助客戶做到「有尊嚴的退休」與「有智慧的傳承」，進而達到人生財富圓滿的終極目標，於是他轉戰永達，建立人生事業的第二春。

文／羅怡如 攝影／余秀萍

職業生涯跨越了會計師和保險兩大領域，永達保經業務籌備協理胡興平從事會計師工作達二十年，長期承受高壓工作，隨著健康狀況出現了變化，他開始思考人生的轉型。經過深思熟慮，胡興平選擇了保經業這條路，將自己多年來累積的專業知識與經驗，延伸至為客戶提供更全面的保險規劃服務，實現了職涯的無縫接軌。

財稅專業助攻 顧問式行銷贏得信任

由於會計師財稅專業的背景，胡興平以顧問式行銷模式服務客戶，獲得客戶的青睞及肯定。對於轉型成功，他非常感謝客戶願意將自己辛苦打拼累積下來的財富，交給他規劃。專業財稅背景，加上既有的市場敏銳度，他常與客戶深度分享財經資訊及趨勢，胡興平的客戶服務心法是從「利他」角度出發，審慎處理客戶的需求，提供專業增加附加價值，成為客戶最信賴的保險服務人員。

作為一名資深的會計師，胡興平深知退休金規劃的重要性。早在轉行之前，他便以保險為自己規劃了養老退休金，並深刻體會到保險在財務保障中的核心價值。這樣的經驗讓他在進入保險業後，能夠以自身的例子與客戶分享，迅速建立起信任與共鳴，並為自己的職涯轉型奠定了良好的基礎。



胡興平的轉型之路，考慮的並不僅僅是轉換職業領域而已。他選擇加入永達保經，因為這是一個定位獨特的市場，專注於提供“有尊嚴的退休”與“有智慧的傳承”服務，並以此作為幫助客戶實現圓滿人生境界的途徑。在永達平台上，胡興平感受到工作的意義和價值，也看到了為每一位客戶規劃幸福退休生活的契機。此外，他還將過去 20 年會計師的工作經歷和保險兩項專業結合，撰寫了《贏在機制—邁向保險多功能的年代》一書，透過演講將保險的優勢傳遞給更多的客戶和讀者。

克服挑戰 從挫折中成長

而轉型的過程也並非完全一帆風順，胡興平坦言，一開始他最難適應的就是無法順利約到客戶，甚至遭遇到客戶的拒絕。這種轉變甚至讓他感受到從職業高峰到低谷的巨大落差，彷彿陷入無盡的挫折之中。然而，這樣的困境並未擊垮他，反而成為他成長的養分。於是他決定轉念思考，通過充實自己的專業知識，學習更深入的保險機制，終於讓自己在客戶選擇服務人員，能夠脫穎而出。

推廣保險價值 建立高含金量團隊

對於胡興平而言，保險業的 MDRT 榮譽，猶如會計師資格證書一般，代表著專業的一個品牌。他將 MDRT 視為每年必達的目標，並以此作為推動自己不斷成長和提升的動力。這不僅是一項業務成就的象徵，更是一個對客戶和自己承諾的體現。經過不懈的努力，2025 年，他完成了 MDRT 終身會

員的殊榮。他認為，保險業是一個傳遞愛與責任的事業，透過協助大眾做好各階段的人生規劃，讓每個家庭都能夠感受到未來的安全與保障。

展望未來，胡興平有著更遠大的目標——成立一個高含金量的通訊處，並歡迎更多擁有不同背景的異業高手加入他的服務團隊。他深知，過去的經歷不僅是自己的優勢，也是這些高手的強大資源，通過專業合作，定能提供更優質的服務，並幫助更多家庭實現財富管理與人生規劃的理想。

另外，已朝向組織發展的他以演講分享保險機制，幫助更多人理解保險的價值，並吸引志同道合的夥伴一起進入這個充滿潛力的行業，透過模組流程化，協助事業夥伴前進成功。不只個人完成 MDRT 終身會員，更重要的是，未來能成為培育 MDRT 的搖籃，進而培育出更多的 MDRT。

Life Member



MDRT®

胡興平 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：10 年

獎項榮譽：

2025 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 (10 屆)

2025 中國之星 CMF 主管組銀星獎

2025 中國之星 CMF 業務員組銀星獎

成功心法：

提升專業，建立品牌；
深化人脈，共創雙贏。

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數