

# 晨曦下的自律與溫情 江敏皎淬鍊 MDRT 終身會員榮耀

在保險業界，MDRT（百萬圓桌會議）終身會員不僅是業績的標竿，更是對客戶長達十六年不間斷的承諾。永達保經江敏皎業務籌備協理憑藉著「先做人、再做事」的純粹初心，結合系統化的保險規劃流程，不僅成功守護無數家庭，更完成十屆 MDRT 的卓越成就，成為保險專業與誠信服務的代名詞。

## 從單純初心到「被需要」的使命

回顧十六年前踏入保險業的起點，江敏皎坦言當時想法很單純：這是一份能兼顧自我成長與陪伴家人朋友，同時沒有退休限制、能長久經營的事業。然而，隨著服務資歷累積，她發現這份工作的重量遠超乎銷售本身。

「保險最重要的是那種『被需要』的感覺，當客戶在最擔憂的時刻，知道我一直都在，那種安心感是無法取代的。」對她而言，理賠不只是報表上的數字，更是真實人

生的縮影。曾有客戶面臨失能與身故的雙重打擊，正是因為保險提供的確定性，讓家庭得以延續安定，這份使命感，推動著她持續前行。

## 獨門 SOP： 先懂人心 再談理財

在保險專業的打造上，江敏皎擁有一套精煉的服務哲學。她認為服務的邏輯並不複雜，關鍵在於優先順序：「先做人、瞭解人、再做事；最後才是保險內容規劃。」

這套邏輯更在加入桃園區高慧如業務協理的團隊後得到了昇華。透過導入規劃的 SOP 系統，她將感性的關懷轉化為理性的數據分析，提供客戶更精準的資產配置建議，更深感團隊中「無私分享」的合作文化，是專業能持續突破的關鍵。

## 七點鐘的自律 構築專業高度

MDRT 能長期達標，靠的不是爆



發力，而是「紀律」。這十六年來，江敏皎始終維持著一項雷打不動的習慣：早上 7:00 準時進入公司，她利用 30 分鐘享用早餐，再用 30 分鐘專注研讀財經資訊。「自律是點滴累積的習慣。」她強調，從從容容下，情緒穩定，業績也才會穩。

面對拒絕與挫折，她早已練就愈看愈淡的修養。她認為任何拒絕都有原因，只要換個方式溝通必有解決方案。閒暇時，她透過追劇觀察人生，從中學學習人情世故，將生活體悟轉化為服務客戶的溫暖能量。

## 從流程到人心 打造真正被信任的接續系統

她的客戶中有不少來自接續服務，在她眼中，所謂接續，不只是流程銜接，更是一種對人的理解。

「現在訊息太多，人反而更渴望被好好對待。」她觀察，與其在訊息中等待回覆，不如在對的時間打一通電話，建立有溫度的連結；即使沒有即時回應，也不輕易退縮，而是尊重對方的節奏。

進入面談強調一個原則：「先讓客戶說。」尤其面對曾有服務斷層的客戶，情緒往往先於需求出現。透過傾聽、點頭與回應，讓對方感受到被理解，信任才有機會重新建立。「他們不是在針對你，而是在說過去的經驗。」江敏皎如是說。

在溝通上，她刻意弱化專業術語改以故事取代說教，透過貼近人生的情境，讓風險變得具體可感。對她而言，**真正的競爭力，不是成交速度，而是理解人性的深度**；當關係建立，業績自然水到渠成。

## 傳承與前瞻：AI 無法取代的溫度

家庭生活中，江敏皎對工作的熱情與自律，也成為孩子最好的標竿。她深信，最好的教育不是說教，而是身體力行的典範。

面對未來市場變化，她充滿信心。保障與退休的需求始終如一，雖然 AI 興起與法規多變，但這些反而是商機。「AI 無法取代的是帶有溫度的溝通，尤其是面對風險與時間軸的對話。」針對新世代客戶，她主張以「鼓勵、認同、肯定」為核心，先建立情感連結，再進行經驗分享。

對於有志挑戰 MDRT 的新人，她語重心長地提醒：這不是一場衝勁的比賽，而是一場關於紀律、熱情與人生節奏的馬拉松。唯有服務好每一位「人」，才能成為客戶心中最值得託付的終身戰友。🌸

Life Member



MDRT®

### 江敏皎 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資：16 年

獎項榮耀：

2026 美國 MDRT 百萬圓桌終身會員 10 屆  
2025 美國 MDRT 百萬圓桌 COT 超級會員  
中國之星 CMF 業務員組銀星獎

成功心法：

服務、誠實及信任 ~ 是我堅持的態度！

★ MDRT 屆數係指永達保經  
累計 MDRT 次數