

時間複利的煉金術

江天祺的「人生總報酬」哲學



在金融局勢瞬息萬變的現今，保險從業人員的價值早已超越了「商品銷售」。對於榮獲 MDRT（百萬圓桌會議）終身會員榮譽的永達保經江天祺業務儲備協理而言，保險是一場關於「時間」與「信任」的長跑。他以獨到的「人生總報酬」哲學，在專業同質化的競爭紅海中，為高端醫師客群築起一道策略護城河。

從企業主管到保險企業家的跨越

江天祺的職涯轉折出現在 30 歲。當時，他已是大型千人企業中的中高階主管，站在職場高位，他卻敏銳地察覺到傳統職涯的現實考量：「位置是有限的，往往是有人下、有人上。」這種缺乏累積性、命運掌握在他人手中的結構，讓他決定在 34 歲、狀態最好的時刻轉換賽道。

選擇保險業，看重的是其「創業」特質與「高度累積性」。這並非盲目樂觀，而是基於對人生成本的精確計算。他明白，唯有建立一套可持續累積的系統，才能跨越體制內

被取代的風險。這種對「累積」的執著，也成為他日後深耕高門檻醫師客群的戰略資本。

「時間財」的定位

在商品邏輯上，江天祺最具突破性的觀點是將保單定位為爭取「時間財」的武器。他認為市場不缺「機會財」（如股市波段），但「時間財」是每個人最稀缺且公平的資源。

為此，他設計了簡捷易記的「888 時間複利法則」：

1. **分 8 年準備**：分攤資金壓力，將儲蓄行為化繁為簡。
2. **放 8 年增值**：給予複利發酵必要的物理週期。
3. **提領 8%**：設定合理的提領率，為退休後的三十年創造穩定且可預期的現金流。

他堅持「數據說話」，主動提供透明的資訊驗證預期，將不確定性「明確化」，從而為客戶建立深厚的安全感。

精準打擊：以 DISC 拆解醫師客群的「信任密碼」

醫師族群具備高學歷、高收入、高壓力的「三高」特質。江天祺認為，要贏得醫師的信任，關鍵在於「化繁為簡」

醫師類別	代表 (DISC)	特 質	策 略 重 點
外科醫師	D 型 (老虎)	節奏極快、果斷、只看關鍵結果。	溝通要「快、狠、準」，在極短時間內切入戰略價值，否則難有第二次機會。
內科醫師	C 型 (貓頭鷹)	冷靜、重視邏輯。	提供詳盡數據支撐與客觀佐證資料，耐心陪伴其漫長的理性決策。
頂尖混合型	D 型 +C 型	前期果斷，決策期挑剔。	簡報需極度高效，細節必須經得起反覆推敲。

與「專業對等」。他更以 DISC 分析不同科別醫師的特質，給予適合的服務。

「非對稱信任」的建立，往往出現在細節中。江天祺曾為了約訪一位身心科醫師，在醫院等候至深夜十點，直到保全逐層關燈、誤認他為患者。這種不輕言放棄的韌性，對醫師而言，正是「未來服務穩定性」的有力背書。

優化「人生成本」的進階方案

2025 年，江天祺進一步重新定義自己的定位：「協助客戶解決人生成本問題，提升人生總報酬率。」他將財富累積比喻為企業經營，重點不在營收高低，而在於如何優化以下三大成本：

- **時間成本**：縮短摸索期，鎖定複利。
- **風險成本**：預防突發狀況導致的財富失血。
- **稅務成本**：針對高資產客戶，這往往是最隱蔽的損耗。

談到預留稅源時，他提出一套成本對比，讓客戶透過淺顯的觀念來理解，包括以不動產抵稅，因公告現值低於市價，資產等同大幅縮水；以股票抵扣因股市變動劇烈，抵稅成本充滿不確定性；而保險透過槓桿原理，創造稅源。這種從點、線、面全方位涵蓋法律、稅務與掌控權的思維，讓他成功轉型。

MDRT DNA 與組織的複利效應

從單一保險公司轉換至永達保經，是他完成 MDRT 終身會員的關鍵。他指出，從前環境 1,000 人中只有 5 個 MDRT，目標顯得遙不可及；但在永

達 MDRT 是基因、是標配，這種氛圍會驅動你自然而然地達成目標。

如今，江天祺致力於將這份二十餘年的實務經驗 SOP，將原本一小時的銷售流程濃縮至二十分鐘的精華，透過經驗複製，協助夥伴提升產能。對於年輕世代，他建議：「先思考你想過的生活，再決定你賺錢的方式。」

智慧與耐心的長期修行

江天祺說，保險是一份沒有強制退休、且隨經驗增值的終身志業。從企業高管到人生成本精算師的定位，他用二十年實踐了時間複利的真諦。對他而言，保險不只是契約，更是一場關於智慧、耐心，與追求「人生總報酬」極大化的長期修行。🔥

Life Member



MDRT®

江天祺 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資：20 年

獎項榮譽：

2026 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

成功心法：

協助客戶解決人生成本問題，提升人生
總報酬率，才不會白忙一場

★ MDRT 屆數係指永達保經
累計 MDRT 次數