嘉霖財智

透明的世界、申報的未来
法商思維開大單
香港站

大千世界・海闊天空

魚與熊掌・兩者兼得



蘇焜鴻 校長

嘉霖財智

- 香港嘉霖財智全方位企業財富管理學院：創辦人
- 廣東天穗律師事務所：資深法律顧問
- 康富薈：創辦人
- 20年金融及資產管理經驗
- 2008年 GAMA國際保險經理人協會最高終身成就獎MAA
- 為大型企業提供諮詢及授課數超過百場

蘇校長座右銘：我的工作不單駐足
您財富的高度，更駐足您財富的長度。




GAMA AWARDS PRESENTATION 2008
GAMA


GAMA
香港人壽保險經理協會國際榮譽獎項頒獎典禮2008 特刊
陈炎光
苏校长
邹萍
龙子明
容永琪

Flying high in the world of financial planning



Peter So, District Manager,
American International Assurance Co. (Bermuda) Ltd.
Website: www.peterso.net

AIA (Bermuda) is expanding fast in a sector with enormous potential

Financial planning is one of the fastest-growing professions in Hong Kong. However, not all the companies looking to establish themselves in the sector can offer the full range of financial products inevitably required by individual customers with different wealth management needs.

American International Assurance Co. (Bermuda) Ltd., a member of AIG (American International Group), which also engages in private banking, financing, credit card, investment and asset management businesses, has no concerns on that score.

According to district manager Peter So, AIA (Bermuda) has been a key distribution channel. As a result, they can provide clients with everything from insurance cover to fixed deposits, mortgages, personal loans and stock trading services.

"We are a long way ahead of other traditional insurance companies, which are still involved mainly in saving plans and investment-linked products," Mr So explains. He adds that, for this reason, AIA (Bermuda) now tends to regard banks rather than traditional insurance companies as their main competitors. The current challenge is to gain market share in the financial planning sector and to build up an even larger customer database. This is being done through a concerted effort to recruit and train additional financial consultants and to identify prospective customers.

Mr So joined AIA (Bermuda) 15 months ago and brought with him seven years' experience in the insurance field. He had recognised the clear trend to providing more financial planning services and wanted to be with a company that was well equipped and strong enough to take full advantage of these changes in the industry. "After carefully studying what different players had to offer, I realised AIA (Bermuda) was the best," he says.

Huge potential

Last year, Mr So's team generated revenue of over HK$20 million, of which 90 per cent was derived from investment-linked products. "That proves the demand for wealth management," he says. Besides, he points out that the total savings held by people in Hong Kong reached HK$4,000 billion in 2005, which clearly demonstrates there is still huge market potential.

"People may think it's enough to invest HK$1,000 a month in insurance products, but generally they need to do much more in terms of wealth management and getting investment advice," he says.

Mr So is therefore encouraged to see that financial planning is gaining in popularity and that the professionalism of advisers is increasing all the time. Customers are also becoming more knowledgeable and demanding.

Financial planning recruits are now expected to have a degree, preferably in economics or a business-related subject. For long-term career development, practitioners should also obtain professional qualifications by becoming, for example, a Certified Financial Planner℠ (CFP℠). Around 2,500 of AIA (Bermuda)'s 8,000-strong agency team are now FPs.

Persistence pays

In addition to having the necessary qualifications, Mr So says that attitude and approach to the job determine how far one can go. "We are in a people business, so employees must be caring, service-oriented and willing to learn," he says. "They must also be persistent and ready to accept that not every approach to a prospective customer will be successful."

Citing his own case, Mr So thinks that it is possible to build up a good network of clients through being open and showing the necessary perseverance. "If you concentrate on identifying which products will best suit the customer and take the advice of your mentors, you are sure to succeed," he says.

Mr So had been an entrepreneur for over ten years before he first went into the insurance business in 1998. He says that adapting to a new role is all about having the right mindset and being prepared to get the most out of every new experience. Whenever things seemed difficult, he reminded himself achieving success always involves an element of change.

"The best thing is to stay focused on your target, then you will be able to overcome any present difficulties," he advises. "Financial planning requires long-term relationship building and is not about short-term gains. You must work hard to gain the trust of your customers and then you will have no trouble building up a network."

Reasons for becoming a financial planner

- *High returns*
  Annual income can reach HK$500,000, even early on, and earning potential is virtually unlimited
- *Good prospects*
  It is a career not a job. Promotion is determined by ability rather than available positions
- *Comprehensive training*
  Managers will coach team members to reach their full potential and understand all aspects of the industry
- *Great freedom*
  Agents, as partners of the company, are given a free hand to take charge of their own business
- *Substantial personal growth*
  With wide exposure to people from different backgrounds, there are opportunities to acquire knowledge and maturity
- *Meaningful work*
  It is possible to provide help and advice for others who may be in desperate need of financial assistance

(Advertorial)

嘉霖財智

透明的世界、申報的未来
法商思維開大單
香港站

大千世界・海闊天空

魚與熊掌・兩者兼得

法治中國

嘉霖財智



我不是藥神

嘉霖財智

- 【我不是藥神】大賣了幾十億；
- 但傳統保險的重疾保單銷售並沒有翻倍成長，真正大賣的是**微信的重疾保險銷售翻了四倍**！**支付寶的保險銷售翻了一倍！**
- 保險代理人如果不轉型升級，這個世界消滅你是分分鐘的事情！
- 從目前中國保險業的趨勢來看，學習法商智慧，你才能夠有資本把保險當做終身事業！



靠信息不對稱賺錢的年代已經完了

嘉霖財智

- 其實我想告訴大家，不管你學不學習法商，但是這將是未來 5到10年保險業的一個趨勢。
- 假如連你客戶的法商思維都比你強的時候，就是你的災難。
- 就連你說想把保險作為終身事業都變成笑話了！

我消滅你，與你無關

嘉霖財智

“過盡千帆皆不是，唯有保險最長久”

嘉霖財智

香港保險

2016 新單業務保費：1,851億港元（內地客佔 726億）

2017 新單業務保費：1,558億港元（內地客佔 508億）

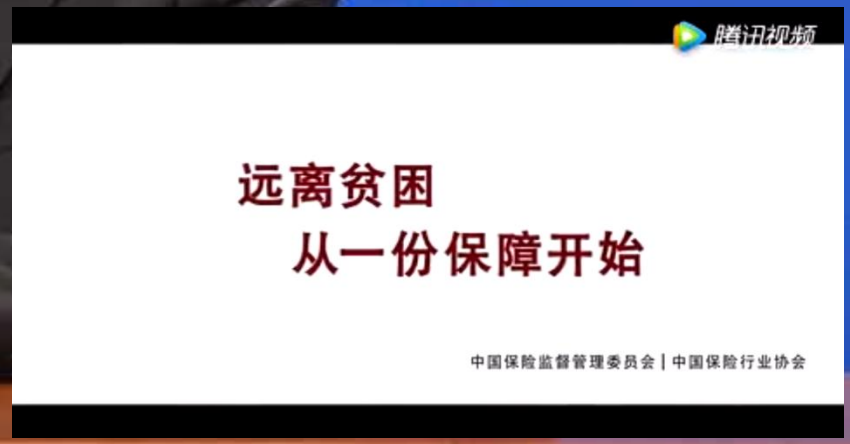
中國保險

2017 壽險業務原保費收入 21,455億元，增長 23.01%

今年要使 2000萬人以上
能夠享受大病保險
2018-03-20

嘉霖財智

7.8全國保險公眾宣傳日



朋友圈裡面令人妒忌的資訊

嘉霖財智





🌍年交600萬，10年交，第五年開始每年固定領取212萬至終身，本金一直都在保險公司，隨時可以贖回，安全穩健，鎖定一生的現金流❗

🌍相當於建立了一個出產現金的企業，不畏懼未來可能出現的任何風險❗

🌍一個家庭有了這樣的保障，如同開了一家百年永存的企業👍

🌍金錢應該帶給我們的是快樂💝提前規劃，不讓我們辛苦打拼的財富成為負擔❗

🌍無需您經營與管理，讓保險公司給你打工😜何懼任何風險‼️

🌍確定以及肯定，唯有保險📝

嘉霖財智

財富管理與法商思維

都是逃税，爲何判决不同?

嘉霖財智

- 代購空姐逃税8萬判三年；
- 劉曉慶逃税一千多萬入獄一年多；
- 范冰冰逃税罰8.83億加公開道歉；

學習法律．認知法律．從不輕信開始

財富創造與財富管理

嘉霖財智

財富創造	是運用財商與情商的過程	0 → 1
財富管理	是運用財商與法商的過程	1 → N

財富管理是保持***財富總量穩健增長***和***財富安全傳承***的系統工程

最大的挑戰是因法律風險！

所以***財富管理***過程中需要運用***法商思維***來防範風險

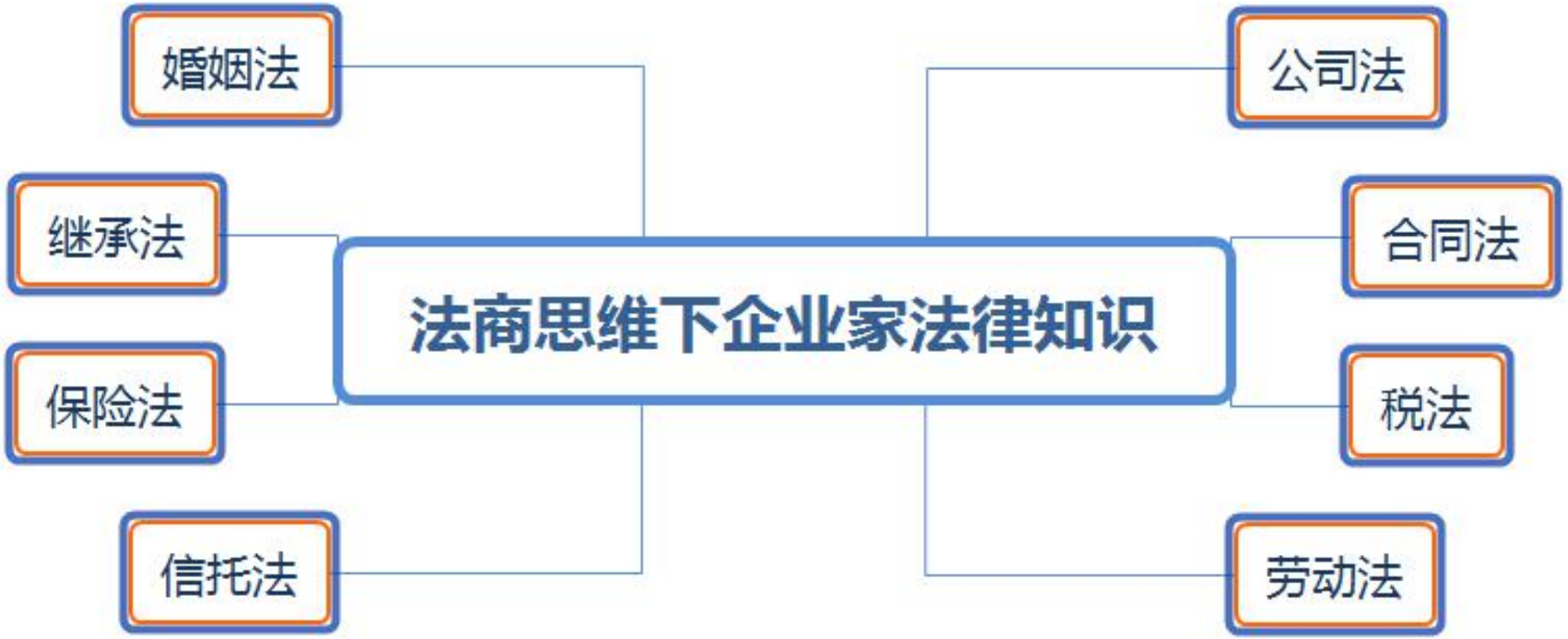
法商思維

嘉霖财智



法商思维下看风险

嘉霖财智



法商视角下企业家的风险

嘉霖财智



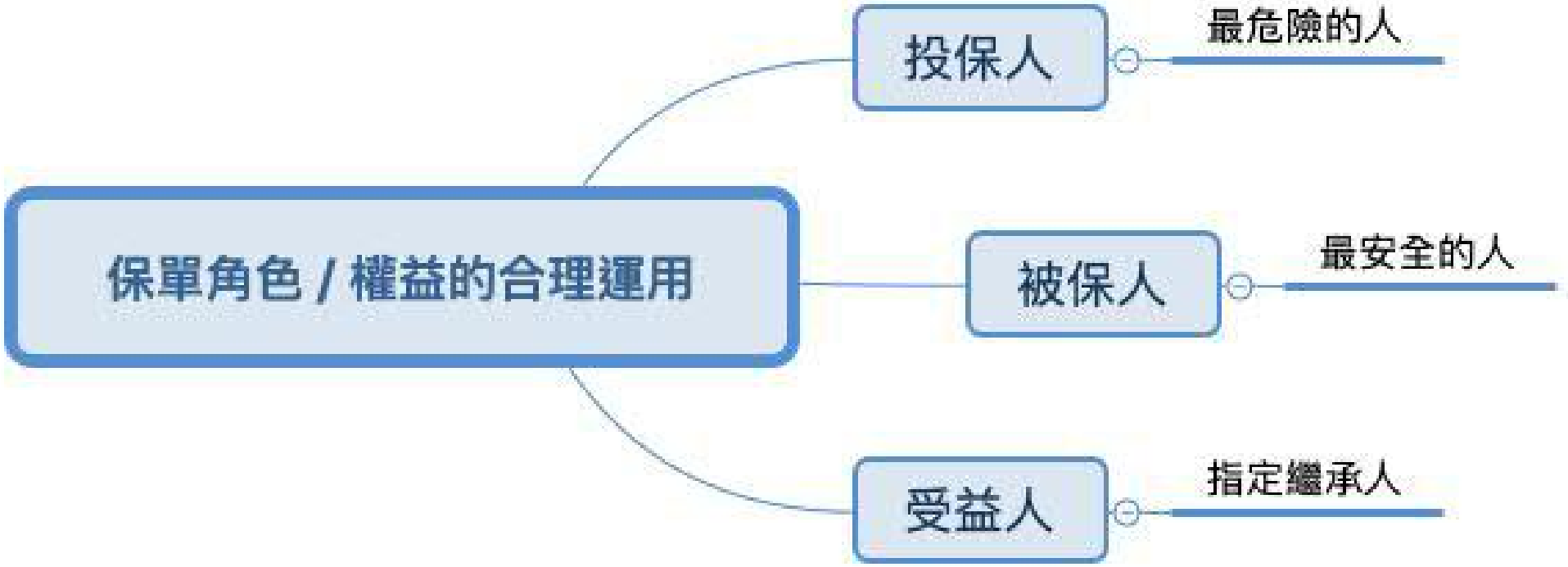
保险真可“欠债不还、离婚不分”？

嘉霖财智



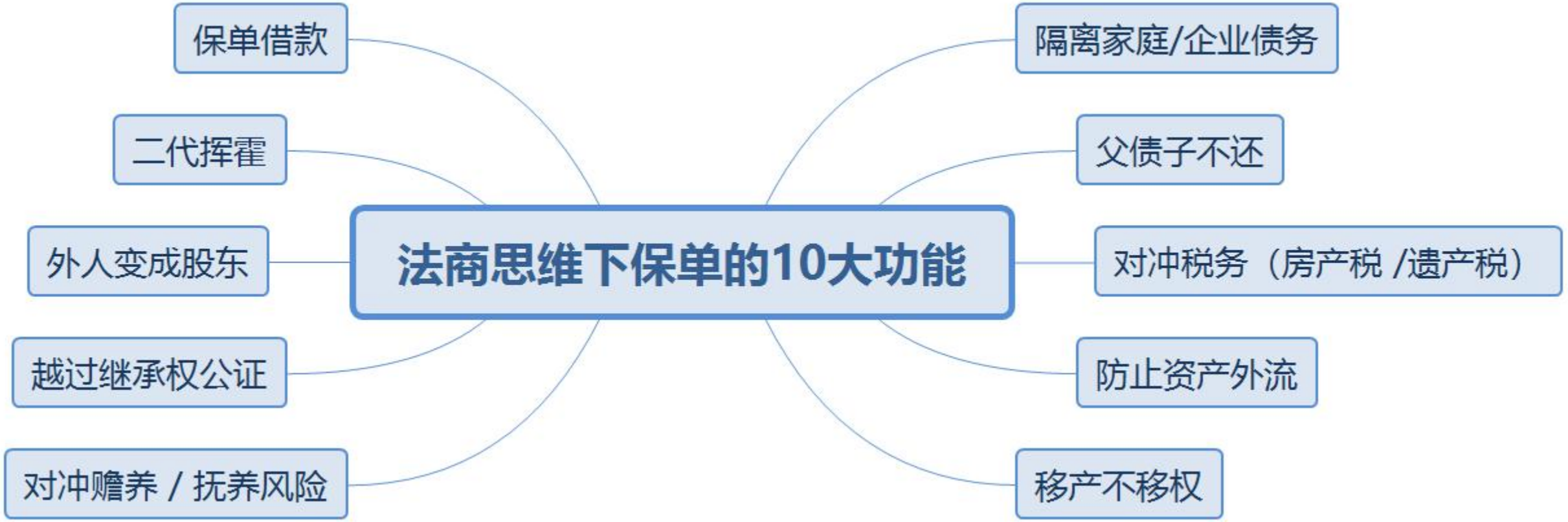
保單角色架構運用

嘉霖財智



法商思維下保單的 10大功能

嘉霖財智



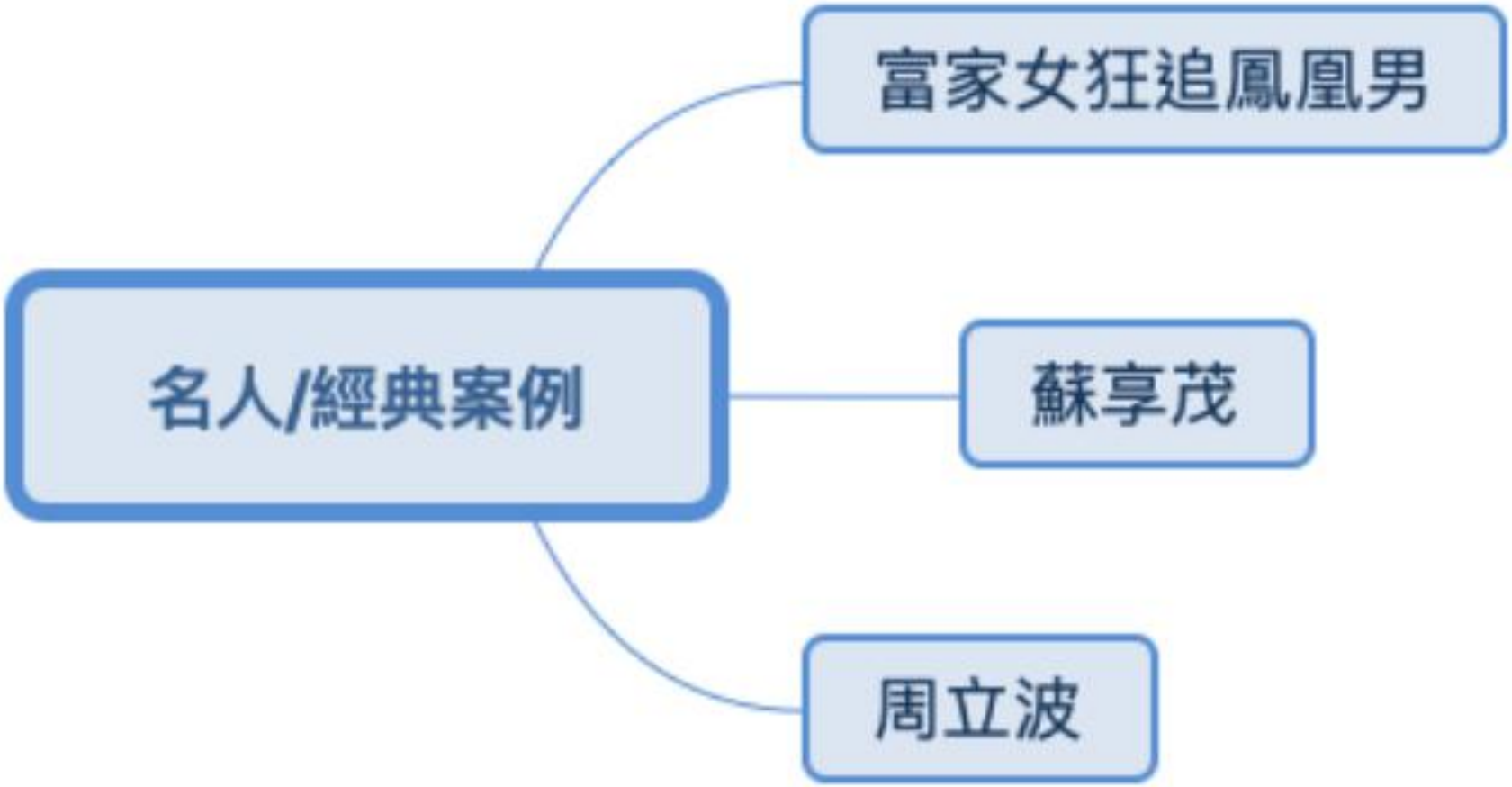
從險出發，以保落地

嘉霖财智



名人 / 經典案例

嘉霖財智



嘉霖財智

企業風險

企業家都是弱勢群體

房地產前輩：劉哥的故事

嘉霖財智




小學畢業，1985年和太太文姐從四川南下廣州從做泥工開始，十五年後他們做到了十幾個億的身家；



大女兒任性、花錢如流水，與第一任丈夫閃婚閃離，第二任丈夫去年被查出有精神病；



小兒子性格很好，但是不喜歡房地產行業，喜歡設計和藝術。現在廣東上大學，計劃兩年後去義大利留學；

國家政策與經營環境改變

嘉霖財智

- 由於房地產受國家政策影響，劉哥公司在經營方面出了問題；
- 他借了很多民間借貸，其中一筆是向廣州一家非常有名的上市公司周轉了大約五千萬，利息一年五百萬左右，借一年，後來很快回款想提前還，人家卻非得全額算利息；
- 劉哥不太管具體的經營，加上人很實在，所以周邊很多打他主意的人，甚至有旗下的老夥計結黨營私，損害公司，可是早年利潤高，而且都是老夥計，他也沒有太計較。

公司破產，身陷囹圄

嘉霖財智

- 2013年，市場不是很好，加上幾塊地由於拆遷等問題被拖進去，這樣一下就陷入了僵局；
- 劉哥只好向民間和銀行貸款，又變賣各種資產，拆東牆補西牆，折騰了 2年實在撐不住，資金鏈徹底斷裂；
- 之後被控“非法集資”，又因他的項目經理向政府要員送禮而受牽連被關進監獄。關了 1年多也不知什麼時候才可以和家人團聚；
- 最後公司被清算，現在倒欠國家2個億。

劉哥的遺憾

嘉霖財智



最放不下老婆，跟他折騰了大半輩子，本可以好好安度晚年卻落得這個結果，覺得對不起她；



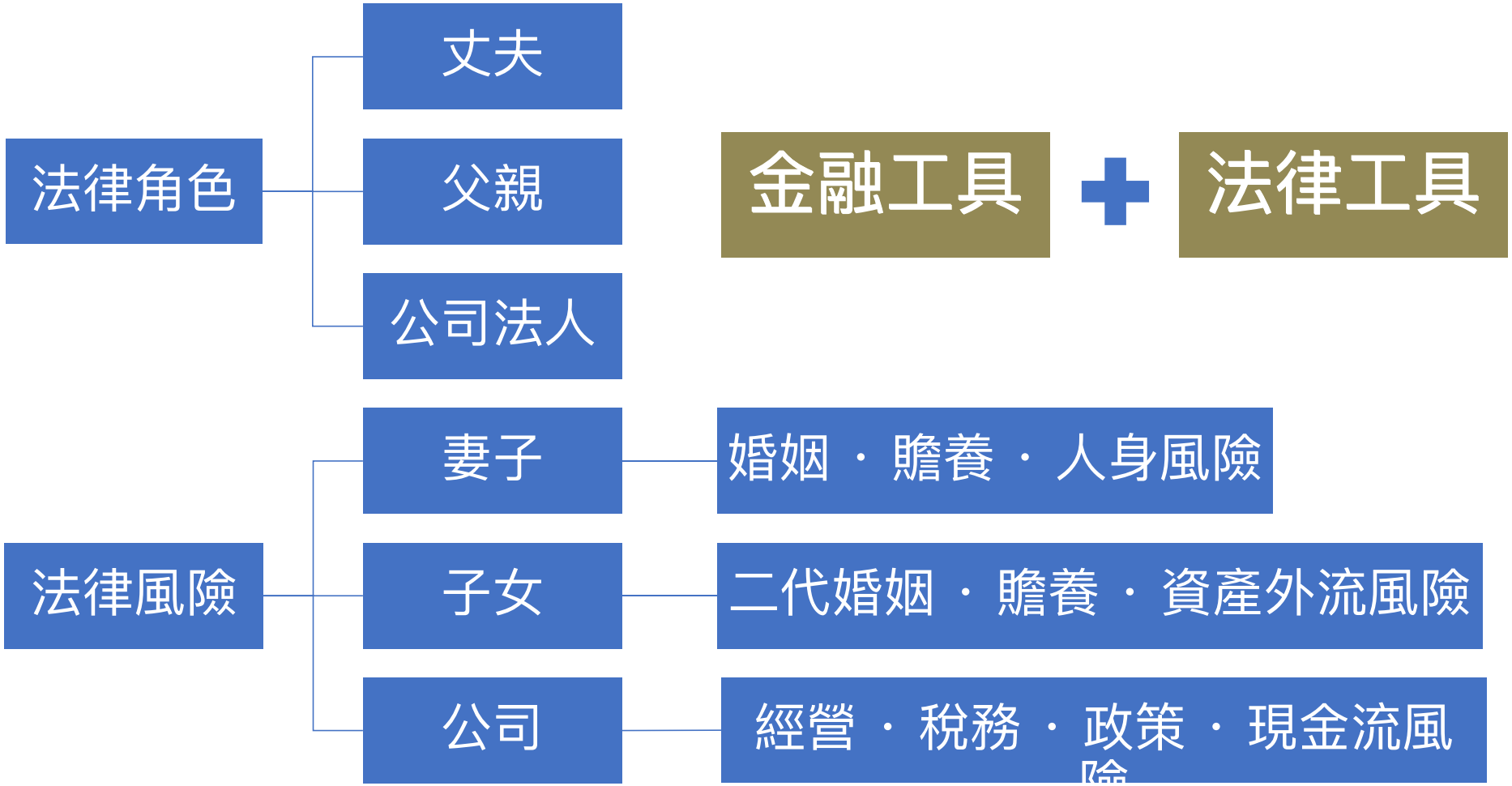
大女兒老公有精神病，她也沒有什麼本事，只知道大手大腳花錢，不知她以後怎麼辦；



小兒子還在上大學，原本可以送他去義大利進修他喜歡的藝術專業，現在卻沒有這個能力了。

劉哥的法律角色和風險

嘉霖財智



金融工具 ＋ 法律工具

重要啟示

嘉霖財智

1. 企業家**一味想著創富**，往往不考慮**家庭成員的退路**；
2. 企業家在危機到來的時候，因為沒有能力快速變現，導致資金鏈斷裂，從而導致因**合法的貸款不能及時償還**而產生貸款的信用危機，以及有可能因為**非法貸款、非法融資產生刑事責任**。

本案對企業家的警醒

嘉霖財智

家庭財產

防火墻

企業資產

1、建立企業與家庭財產的防火牆；2、杜絕挪用資金和侵佔財物的違規行為

嘉霖財智

所有企業家都是弱勢群體

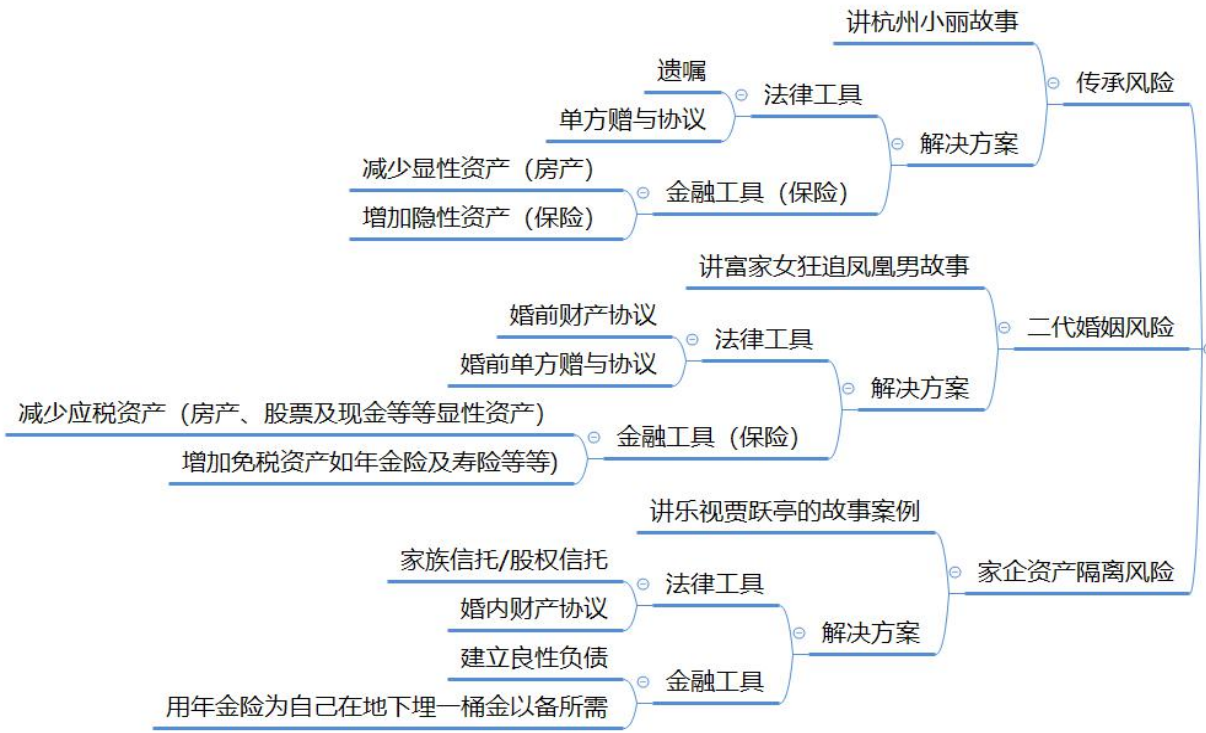
沒有進行清晰的資產隔離和有效的防火牆設計

那麼從創業的第一天起

他們就等於為自己鋪好了一條走進監獄的道路

法商視角下的計劃方案

嘉霖財智



育有一子己18歲、與老公攪緊離婚已經幾年、老公是開律師事務所、潮州人、有女朋友。

繆总自己覺得老公由無變有是夫妻多年努力成果、不想拱于讓人、繆总多愁善感、喜努無常、有母親、親姐姐及姨甥、自己経營油站、現租給中石油、錢是有的、她自己獨居於番禺一間三層高的別墅、孩子放假才回家、大部份住學校。

她本人在香港買重大疾病保額大約美元15萬加半私家医療、再有一份雋陞、年供一萬美元。曾出建議書叫她同兒子購買、她說留侍他爸爸幫她買。

綜合以上、其後学了法商曾同她說傳承問題，普通法和大陸法有遺囑與無遺囑等問題等等，她也想再規劃一下投資理財方面。

從以上我覺得已經有婚姻風險、傳承及稅務等等的風險。
請教应如何令客户再投保香港保險、如何作出規劃?

08:23 LTE

[redacted]務策劃溝通群(4)

[redacted] 您好陳總，群裡面@【Stanley】🇭🇰香港財富管理是我們香港的財富管家，@ella 是我們廣東的財富管家🤝

给我6周岁的儿子做

我已經把你之前的簡單需求告訴了他們

星期日 22:56

大家可以在這裏好好溝通幫你規劃

重疾300-600万保障，需要的是重疾加分红的最好

請問其實你是香港人是嗎

这是第一个保险

内地人 江苏南京 定居深圳

明白

我忘了其實我們是在那裏認識的🙂

按住 说话

[redacted]務策劃溝通群(4)

是的，重疾沒出險，分红可以有5%复利，比银行理财还优胜的

第二份 防意外加储蓄分红～教育金，婚嫁金，创业金

帮我配置一下

星期日 23:05

好的👌

谢谢

储蓄分红的预算多少？例如5年，每年投资金额？🙏

星期日 23:14

@【Stanley】🇭🇰香港財富管理 可能现在太晚了，不如我们明早沟通吧🤝

好的，大家晚安😘⭐🌙

08:25 LTE

[redacted]務策劃溝通群(4)

康富国际家族办公室高净值人士调研表.docx
14K
WPS Office

[redacted] 冻总你好，我们现正帮你製作计划书，为了更专业地帮你分析风险，如果你不介意的话，可否把我刚发出来的风险分析表填一下，然后再发回到这个群裏，谢谢🙏

星期一 18:10

好的，我看看。

星期一 18:18

康富国际家族办公室高净值人士...181804.docx
14K

星期一 21:57

[redacted] 陈总谢谢你的配合，我们一边会因应这个表来帮你做一个全面家庭风险分析与方案提供，同时也在因应你之前的需求在做配套产品方案，如没意外，这两天会给到你相关的资料，谢谢你的耐心等待🙏

按住 说话

昨天 21:33

C先生責任分析
2019.1.29.pdf
1M
PDF
微信电脑版

先生方案规划
2019.1.29.pdf
1M
PDF
微信电脑版

我先看看

你撤回了一条消息

52"

，你是我们团队根据你给出的研研表的信息所做出的风险分析及初步方案的规划，文件信息量有点大，所以建议最好在电脑打开，当然如果可以，大家可以见面详谈那是最好的😁

正准备电脑呢

按住 说话

我再详细说一下目前的经济情况，这样更加便于你们做好分析。
1/目前理财账户150万可流动
2/月盈利年平均10万左右，基本能保证年家庭收入不低于100万
3/以上收入是除去车贷每月23000，还有29个月结束
4/南京一套别墅未装修，计划今年或明年开始装修计划花费150-200万
5/深圳一套房每月需还7000及一下，会越来越少
6/双方父母都健在，一年基本5万花费，这个不多。
7/月开支在20万左右
基本就是这样

昨天 21:54

谢谢你的信息。我们让我们能够更进一步分析和做好计划。
也希望确认第7点。月开支在20万左右。
这是什么的开支?

我们家是做美容院的

店租+员工工资+车贷房贷等所有开支（月）

按住 说话

店租+员工工资+车贷房贷等所有开支（月）

明白了。是营业收入，减除经营费用月开支20万左右。获得月盈利10万元左右👌

昨天 21:58

是的

陈总，财富管理的两大目标是财富安全与财富自由，前面刚发的风险分析与方案的配置是则重于实现家庭财富安全，同时也谢谢陈总您的信任，提供了更详的家庭财务状况，我们会在下一轮会根据这些信息，希望可以在陈总您的整个家庭资产配置上面做一个优化，让陈总你早日实现财富自由😊

是的，我的想法也是这样

我们会建议，除了小孩的未来教育和成长，也顾及个人的风险保障，作为更全面的方案。🙏

08:47 LTE

[redacted]财务策劃溝通群(4)

🤝，如在资料上需有所详解，请随时联系

其实做美容院，我家太太是很累的，虽然也能赚点钱，但其实真的不容易，我们也想再好好做几年，再选择一个相对轻松些的行业或是托管出去，不至于这个辛苦。

昨天 22:06

[redacted]明白，实业不易做，所以更加需要先运用合适金融同法律工具保住第一轮的创富所得的成果，做好防火墙隔离，再进行二轮进攻，那就可以更加稳妥与放心

刚刚看了你们发过来的资料，非常专业，也非常详细。

期待第二轮的成果

是的。美容行业表面上毛利很高，但固定成本也很高。营业额也有店面和时间的限制。不知道这个想法对不对👍

谢谢，这是我们应该做的，也是必须的，好的

是的，店铺三年一小装，五年一大装，其实折旧成本还是蛮高的。

2019年1月29日 22:17

是的，竞争大的同时，市场变化又快。

2019年1月30日 20:22

@[redacted]陈总，下面的家庭财务报表分析是我们根据你昨晚及之前提供的资料做的，麻烦你确定一下有没信息漏放，这个表上的信息是我们为你们家庭成员所配置保险的总保费的预算成本控制，每人对应保额以及配置优先级。👍

陈总 家庭财务报表分析.xlsx
13K
微信电脑版

2019年1月30日 20:35

陈总，昨晚提供信息中23000/月的车贷，那么算下来一年是23000*12=27.6万，那么就与信息中年支出20万（含房贷，车贷）有冲突，所以我表上调整为2300/月，这样对吗?

2019年1月30日 20:42

这么直白说把，每月支部20左右，其中包含车贷，房贷，店租，人员工资（不包含我和我太太的）

月支出，不是年支出。年支出在240万左右

哦，还包含美容设备以及产品及吃喝开支等小的开支。

2019年1月30日 20:51

陈总，明白了。我们以100万，按你之前告诉我们的，作为家庭可动用的自由储蓄额度，为你设计整体的方案，包括家庭主要收入支柱的保障，和给孩子的健康和成长理财计划！👍

好的

谢谢你的信任，我们定必全力以赴！🙏

2019年1月30日 21:12

[redacted]总，方便造诉我们你与太太太概的年龄是多少，以方便我们设计方案，谢谢

我太太和我一样大81年的

2019年2月1日 20:38

"ella" 撤回了一条消息

"ella" 撤回了一条消息

2019年2月1日 21:15

[redacted] 陈总孩子重疾保障计划...9.01.31.pdf
135K
PDF
微信电脑版

陈总家庭保障配置预算1.0.pdf
209K
PDF
微信电脑版

[redacted] 陈总，这个是我们根据您原本需求所做的关于小朋友重疾险，以500万保额为基础的资料分析。主要是提供目前高性价比及口牌三款产品的长短不同的比较。

另外一份资料是根据您提供背景资料，我们为您家庭提供全方位保障配置的建议表。

终生寿险和重疾险都有红利储蓄，所以实际纯保障部分大概是占你可动用收入的10%左右，是符合家庭的预算。

而我们建议重疾险是做每个家庭成员各200万重疾险，+800万高端医疗险。

在重疾的情况，会面临直接医疗费，然后是康复费+收入损失费这三笔费用，而重疾险配置100万可以基本解决上面三种情况，但是若能配置200万可以实现病而无忧。同时又可以起到一个很好的防火墙的隔离作用。

这个是初步建议，让您了解整体家庭全面保障，在寿险、重疾、医疗保险和理财分红险的配置。

我们可以进一步了解您的预期，在额度上做适当的调整，再选择配上合适的保险计划产品。

我们可以进一步了解您的预期，在额度上做适当的调整，再选择配上合适的保险计划产品。

2019年2月2日 14:58

不好意思，回老家的路上。

[redacted]没事，一路顺风，保持联系。
在此，代表我们康富国际家族办公室向陈总合家拜个早年，希望19年陈总合家安康，生意兴隆🙏

2019年2月2日 15:06

感谢感谢🙏🙏🙏

昨天 19:38

我们在年前，为你做了一个全方位的理财和保障的初步建议，包括有红利的终身寿险，重疾险和高端医疗险计划。待你从老家回到深圳，我们准备把更细的说明，提供给你！便可以深入考虑，定下优先目标，并作需要的调整。

祝人日生日快乐🎂🎂🎂🙏

2天法商入門課程（廣東話）

嘉霖财智

课程亮点

实战

课程以实战为导向
务求让学员上课后
可以立即使用法商
和客户打开保险话题

专家

课程由专业律师设计
并由实战经验丰富的
保险大师讲授
理论实践兼备

语言

课程以粤语授课
适合香港及广东学员
内容更易吸收
课后立即使用

八大主题

什么是法商	保险人为何要学习法商
婚姻风险	利用法律与金融工具保护自己
企业风险	所有企业家都是弱势社群
传承风险	让财富成为留给家人的礼物
税务风险	解构企业家面对的税务问题
法商切入	如何运用法商切入不同客户
法商话术	利用精简的法商话术打动客户
工具流	学会使用令你更专业的工具

法商金句

嘉霖財智

陳總你好,

富人和窮人分別都有他們自己的問題，但是窮人的問題祇有一個,就是怎麼樣可以變得富有!

但是相對有錢人的問題就多很多！因為當一個人富有了，他身邊的法律風險相對就會有:

1. 公司經營風險。 2. 自身 / 二代婚姻風險。 3. 財富傳承的風險。
4. 繼承的風險。5. 稅務的風險。

法商金句

嘉霖財智

- 人生的劇本隨時可能被改寫，請永遠做好自己財富的導演!
- 中國的民營企業家往往忙於創富裸奔，卻疏於財富傳承!
- 越接近財富，就越接近風險，越接近法律，就越接近人性。
- 事前的安排才是規劃，事後的安排都是算計。

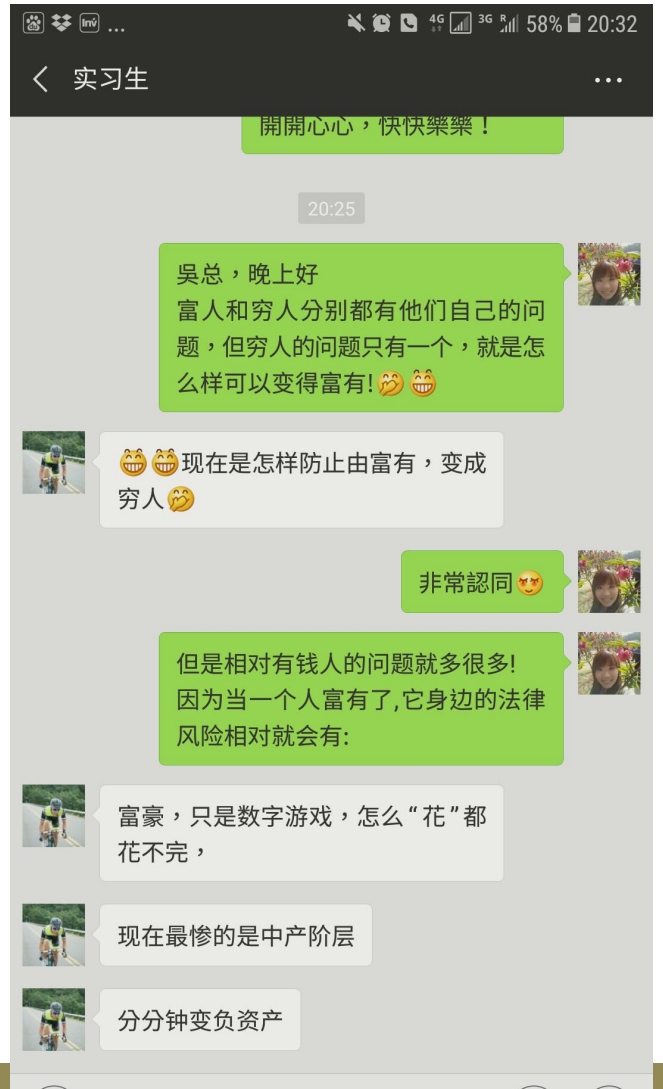
法商金句

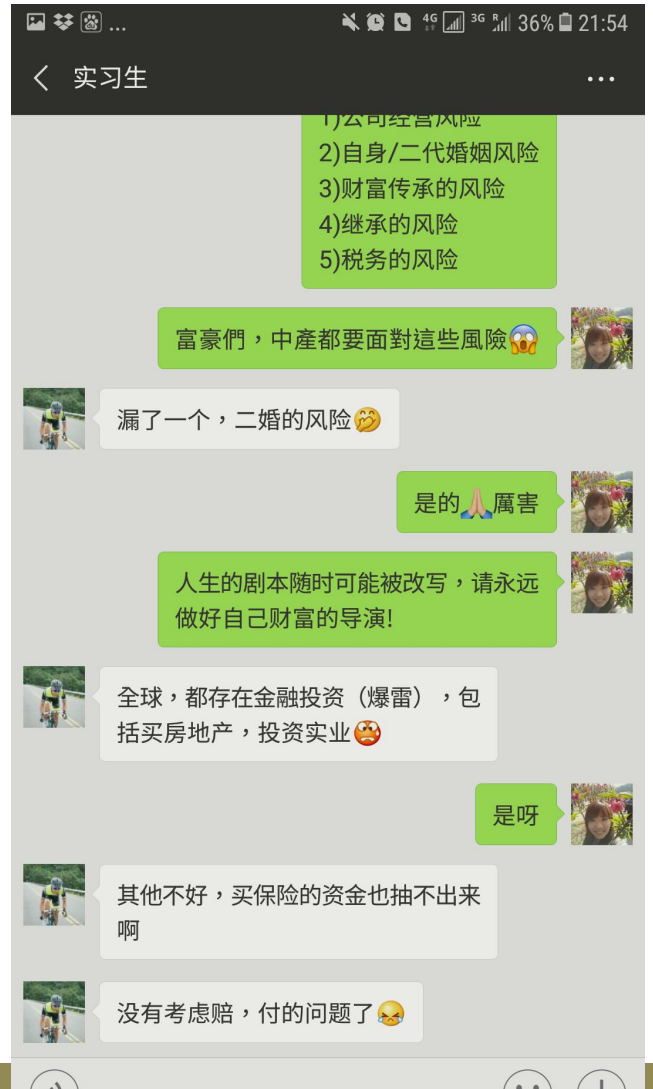
嘉霖財智

- 不要用金錢去較量親情，更不要用財富去考驗人性！
- 世上的喜劇不需要金錢就能產生，世上的悲劇大多和金錢脫不了關係！
- 如果沒有法商思維作為底層知識結構，任何財富管理都將是一場災難，如果沒有法商思維對於財富規則界定，任何財富規劃都將是一場幻滅！

學員利用法商金句和准客戶微信溝通

嘉霖財智

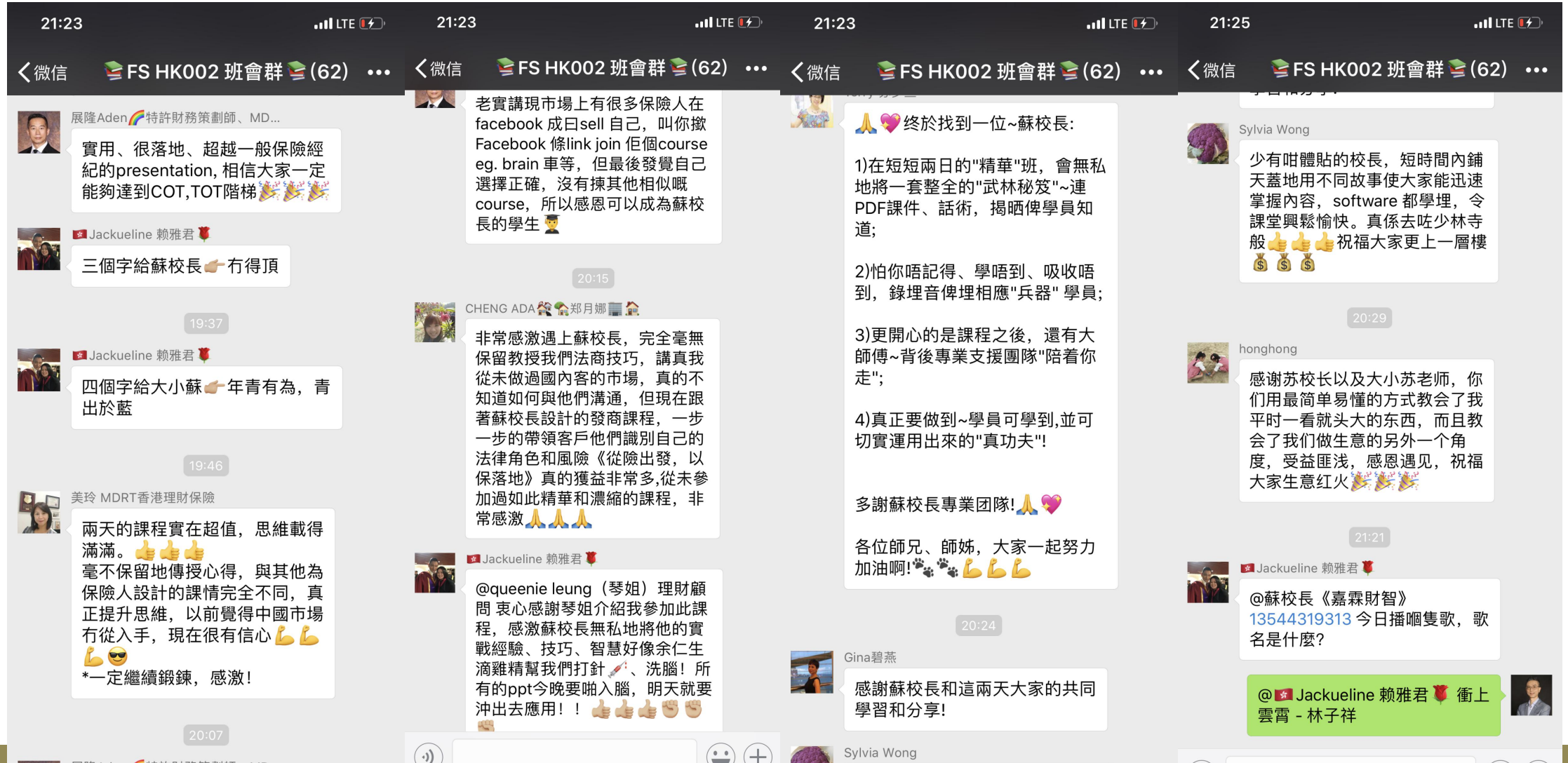






學員課後感

嘉霖財智


21:23
微信
FS HK002 班會群 (62)
展隆Aden🌈特許財務策劃師、MD...
實用、很落地、超越一般保險經紀的presentation, 相信大家一定能夠達到COT,TOT階梯🎉🎉🎉
Jackueline 賴雅君
三個字給蘇校長👉冇得頂
19:37
Jackueline 賴雅君
四個字給大小蘇👉年青有為，青出於藍
19:46
美玲 MDRT香港理財保險
兩天的課程實在超值，思維載得滿滿。👍👍👍
毫不保留地傳授心得，與其他為保險人設計的課情完全不同，真正提升思維，以前覺得中國市場冇從入手，現在很有信心💪💪💪😎
*一定繼續鍛鍊，感激！
20:07
21:23
微信
FS HK002 班會群 (62)
老實講現市場上有很多保險人在facebook 成日sell 自己，叫你撳Facebook 條link join 佢個course eg. brain 車等，但最後發覺自己選擇正確，沒有揀其他相似嘅course，所以感恩可以成為蘇校長的學生👨‍🎓
20:15
CHENG ADA🏠郑月娜
非常感激遇上蘇校長，完全毫無保留教授我們法商技巧，講真我從未做過國內客的市場，真的不知道如何與他們溝通，但現在跟著蘇校長設計的發商課程，一步一步的帶領客戶他們識別自己的法律角色和風險《從險出發，以保落地》真的獲益非常多,從未參加過如此精華和濃縮的課程，非常感激🙏🙏🙏
Jackueline 賴雅君
@queenie leung（琴姐）理財顧問 衷心感謝琴姐介紹我參加此課程，感激蘇校長無私地將他的實戰經驗、技巧、智慧好像余仁生滴雞精幫我們打針💉、洗腦！所有的ppt今晚要啪入腦，明天就要沖出去應用！！👍👍👍✊✊✊
21:23
微信
FS HK002 班會群 (62)
🙏💖終於找到一位~蘇校長:
1)在短短兩日的"精華"班，會無私地將一套整全的"武林秘笈"~連PDF課件、話術，揭晒俾學員知道;
2)怕你唔記得、學唔到、吸收唔到，錄埋音俾埋相應"兵器" 學員;
3)更開心的是課程之後，還有大師傅~背後專業支援團隊"陪着你走";
4)真正要做到~學員可學到,並可切實運用出來的"真功夫"!
多謝蘇校長專業团隊!🙏💖
各位師兄、師姊，大家一起努力加油啊!🐾🐾💪💪💪
20:24
Gina碧燕
感謝蘇校長和這兩天大家的共同學習和分享!
Sylvia Wong
21:25
微信
FS HK002 班會群 (62)
Sylvia Wong
少有咁體貼的校長，短時間內鋪天蓋地用不同故事使大家能迅速掌握內容，software 都學埋，令課堂興鬆愉快。真係去咗少林寺般👍👍👍祝福大家更上一層樓💰💰💰
20:29
honghong
感谢苏校长以及大小苏老师，你们用最简单易懂的方式教会了我平时一看就头大的东西，而且教会了我们做生意的另外一个角度，受益匪浅，感恩遇见，祝福大家生意红火🎉🎉🎉
21:21
Jackueline 賴雅君
@蘇校長《嘉霖財智》13544319313 今日播嗰隻歌，歌名是什麼?
@Jackueline 賴雅君 衝上雲霄 - 林子祥

天穗律師事務所

天穗 法律服务 TINSUI

嘉霖財智

- 廣東省司法廳批准於 2002年成立的合夥制律師事務所；
- 第一間為廣東省政府提供法援服務的律師事務所；
- 在華南地區具有影響力的大型綜合性律師事務所；
- 可以**天穗法律顧問的身份**，在不同門店開拓客源。







天穗律师事务所
Team Source Law Firm

苏焜鸿 资深法律顾问

广东天穗律师事务所

地址：广州市天河区冼村路11号之二保利威座大厦北塔28楼

传真：020-6680 3177　　手机：+86 138 0988 4146

电话：020-6680 3299　　邮箱：13809884146@qq.com

