

**Telephone** 03-7650 1818  
**Facsimile** 03-7650 1991  
**Website** www.hla.com.my  
**Customer Service Hotline** 03-7650 1288  
**Customer Service Hotfax** 03-7650 1299

E-Reference No : RN130614050333513

## Customer Fact Find Form

### Borang Pencarian Fakta Pelanggan

#### IMPORTANT NOTICE TO CUSTOMERS: / NOTIS PENTING UNTUK PELANGGAN:

(Read carefully and understand fully the Customer Fact Find Form before proceeding)

(Sila baca dengan teliti isi kandungan Borang Pencarian Fakta Pelanggan ini sebelum mengambil tindakan yang selanjutnya)

1. Your intermediary must have sufficient information before making a suitable recommendation. The information that you provide will be the basis on which advice will be given.  
*Pihak perantara anda mesti mempunyai maklumat yang mencukupi sebelum memberi sebarang bentuk cadangan kepada anda. Pihak perantara akan memberi nasihat berdasarkan kepada maklumat yang anda bekalkan.*
2. If you choose not to provide all relevant information requested, your intermediary may not be able to provide you with suitable advice and as a result, you may risk making a financial commitment to a life insurance policy inappropriate to your needs.  
*Sekiranya anda membuat pilihan untuk tidak mendedahkan maklumat yang diperlukan, pihak perantara tidak akan dapat memberi anda nasihat yang bersesuaian. Akibatnya, anda mungkin berisiko untuk membuat suatu komitmen kewangan kepada suatu polisi insurans hayat yang tidak bersesuaian dengan keperluan anda.*
3. Your intermediary is required to preserve the confidentiality of information disclosed by you and restrict the use of such information only for the purpose of recommending life insurance products.  
*Pihak perantara harus merahsiakan segala maklumat yang telah anda dedahkan dan menggunakan maklumat ini hanya untuk tujuan pemberian cadangan/nasihat mengenai produk insurans hayat.*
4. You must ensure that important information regarding the policy is disclosed to you, and that you understand the information disclosed. Where there is ambiguity, you should seek an explanation from the intermediary or the insurer.  
*Anda harus memastikan segala maklumat penting mengenai polisi ini telah didedahkan kepada anda sepenuhnya oleh pihak perantara. Sekiranya terdapat sebarang keraguan, anda harus mendapatkan penjelasan daripada pihak perantara atau syarikat insurans.*
5. Prior to making a decision to purchase any life insurance policy, you must satisfy yourself that the policy best meets your insurance needs and resources.  
*Sebelum anda membuat sebarang keputusan untuk membeli sebarang polisi insurans hayat, anda harus berpuas hati dengan polisi tersebut dan memastikan bahawa ia dapat memenuhi keperluan insurans serta kemampuan diri anda.*

#### A. DISCLOSURE OF INTERMEDIARY STATUS / PENDEDAHAN STATUS PIHAK PERANTARA

\*Standard disclosure statement applicable depends on the type of intermediary (Please tick where appropriate).

\*Kenyataan pendedahan standard yang tertera di bawah bergantung kepada jenis perantara (Pilih yang bersesuaian).

- ☒ Life insurance agent/staff of a bank/insurer/other financial institutions

Ejen insurans hayat/Kakitangan bank/Syarikat insurans/Institusi kewangan yang lain

I am (an insurance agent/staff of a bank/insurer/other financial institutions) who represents HLA and can advise you on all Insurance products such as Whole Life, Endowment, Term Assurance, Health Riders, Accident Riders, Critical Illness Riders, Investment Linked Products of HLA. I receive remuneration from HLA for providing advice on/selling of their insurance products.

*Saya (Ejen insurans/Kakitangan bank/Syarikat insurans/Institusi kewangan yang lain) mewakili HLA dan boleh memberi nasihat kepada anda mengenai produk insurans hayat seperti Insurans Sepanjang Hayat, Endowmen, Bertempoh, Rider Kesihatan, Rider Kemalangan, Rider Penyakit Kritikal, Produk Berkaitan Pelaburan yang ditawarkan oleh HLA. Saya menerima imbuhan daripada HLA dalam memberikan nasihat ke atas/ menjual produk insurans mereka.*

- ☐ Life insurance broker/financial adviser

Broker insurans hayat/Penasihat kewangan

I am (an insurance broker/financial adviser) with \_\_\_\_\_ and can source and recommend/advise all Insurance products such as Whole Life, Endowment, Term Assurance, Health Riders, Accident Riders, Critical Illness Riders, Investment Linked Products from HLA. I receive remuneration from HLA for providing advice on/selling of their insurance products.

*Saya adalah (Broker insurans hayat/Penasihat kewangan) bagi \_\_\_\_\_ dan boleh menawarkan dan mencadangkan/membeli nasihat produk insurans hayat seperti Insurans Sepanjang Hayat, Endowmen, Bertempoh, Rider Kesihatan, Rider Kemalangan, Rider Penyakit Kritikal, Produk Berkaitan Pelaburan yang ditawarkan oleh HLA. Saya menerima imbuhan daripada HLA dalam memberikan nasihat ke atas/ menjual produk insurans mereka.*

#### B. CUSTOMER'S CHOICE / PILIHAN PELANGGAN

\*Please tick where appropriate

\*Sila tanda pada petak yang berkenaan

- ☐ 1. I/We wish to disclose **all information** requested for in this form.  
*Saya/kami akan mengisytiharkan **kesemua maklumat** yang diperlukan seperti yang tertera di dalam borang ini.*
- ☒ 2. I/We wish to disclose **partial information** requested for in this form.  
*Saya/kami akan mengisytiharkan **sebahagian maklumat** yang diperlukan seperti yang tertera di dalam borang ini.*
- ☐ 3. I/We wish to receive product information only and **do not** wish to disclose **any information** requested for in this form.  
*Saya/kami ingin menerima maklumat mengenai produk sahaja dan **tidak** ingin mengisytiharkan maklumat yang diperlukan seperti yang tertera di dalam borang ini.*

Signature of Customer:  
Tandatangan Pelanggan:

Signature is required in Authorization Form

Date:

Tarikh:

(DD/MM/YYYY)

(HH/BB/TTTT)

NBD/CFF/011113

**C. CUSTOMER'S PERSONAL DATA / *MAKLUMAT PERIBADI PELANGGAN***

## 1. Personal Details

### *Maklumat Peribadi*

**Customer**  
*Pelanggan*

**Partner/Spouse**  
*Pasangan*

ENCIK Tan Ah Kao

CIK Lim Suk Mui

A12345678

770101022222

MALAYSIAN

MALAYSIAN

CHINESE/NON-MUSLIM

CHINESE/NON-MUSLIM

☒ Male / *Lelaki*      ☐ Female / *Perempuan*

☐ Male / *Lelaki*      ☐ Female / *Perempuan*

☒ Male / *Lelaki*      ☐ Female / *Perempuan*

☐ Female / Perempuan

☐ Male / [/ elaki](#)

■ Female / Perempuan

☒ Yes / *Ya*      ☐ No / *Tidak*

☐ Yes / *Ya*      ☒ No / *Tidak*

12/02/1974      Age / *Umur*:      39

01/01/1977      Age / *Umur*:      36

☐ Single / *Bujang*

☒ Married / *Berkahwin*

☐ Widowed/*Duda/Balu*

☐ Divorced/Separated  
*Berceraai/Berpisah*

☐ Single / *Bujang*      ☒ Married / *Berkahwin*  
☐ Widowed/*Duda/Balu*      ☐ Divorced/Separated

ACCOUNT MANAGER

HOUSEWIFE

\* Jln Tan Cheng Lock Tmn Yarl 54000,  
WILAYAH PERSEKUTUAN, MALAYSIA

\* Jln Tan Cheng Lock Tmn Yarl 54000,  
WILAYAH PERSEKUTUAN, MALAYSIA

\* Jln Tan Cheng Lock Tmn Yarl 54000,  
WILAYAH PERSEKUTUAN, MALAYSIA

\* Jln Tan Cheng Lock Tmn Yarl 54000,  
WILAYAH PERSEKUTUAN, MALAYSIA

Home / *Rumah:* 03-45678922

---

Work / *Pejabat:* 03-54852121

---

Mobile / *Tel Bimbit:* 012-89132542

---

Fax / *Faks:*

Home / *Rumah:* \_\_\_\_\_  
 Work / *Pejabat:* \_\_\_\_\_  
 Mobile / *Tel Bimbit:* 017-54154512  
 Fax / *Faks:* \_\_\_\_\_

---

## 2. Children and Dependents' Details / *Maklumat Anak-anak dan Tanggungan*

	Name <i>Nama</i>	Relationship <i>Hubungan</i>	Date of birth/Age <i>Tarikh lahir/Umur</i>	Sex <i>Jantina</i>	Years to support <i>Bilangan tahun tanggungan</i>	
1	Tan Ah Son	SON	01/10/1994 / 18	Male ■ <i>Lelaki</i>	Female □ <i>Perempuan</i>	2
2	Tan Ah Mui	DAUGHTER	02/02/1990 / 23	Male □ <i>Lelaki</i>	Female ■ <i>Perempuan</i>	3
3			/	Male □ <i>Lelaki</i>	Female □ <i>Perempuan</i>	
4			/	Male □ <i>Lelaki</i>	Female □ <i>Perempuan</i>	
5			/	Male □ <i>Lelaki</i>	Female □ <i>Perempuan</i>	

**D. POTENTIAL AREAS FOR DISCUSSION / *PERKARA YANG BOLEH DIPERBINCANGKAN***

Possible Needs (Keperluan)	Have planned (Telah dirancang)	To discuss/review (Untuk dibincang / Dikaji semula)	Priority (Keutamaan)
1. Protecting your family against death, emergency and yourself against disability and critical illness. <i>Melindungi keluarga anda terhadap kematian, kecemasan dan diri anda terhadap hilang upaya dan penyakit kritikal.</i>	Yes <i>Ya</i> <input checked="" type="checkbox"/> No <i>Tidak</i> <input type="checkbox"/>	Yes <i>Ya</i> <input checked="" type="checkbox"/> No <i>Tidak</i> <input type="checkbox"/>	1
2. Security in retirement. <i>Jaminan semasa persaraan.</i>	Yes <i>Ya</i> <input checked="" type="checkbox"/> No <i>Tidak</i> <input type="checkbox"/>	Yes <i>Ya</i> <input type="checkbox"/> No <i>Tidak</i> <input checked="" type="checkbox"/>	2
3. Provision for your children's education. <i>Peruntukan untuk pendidikan anak-anak.</i>	Yes <i>Ya</i> <input checked="" type="checkbox"/> No <i>Tidak</i> <input type="checkbox"/>	Yes <i>Ya</i> <input type="checkbox"/> No <i>Tidak</i> <input checked="" type="checkbox"/>	3
4. Regular savings for the future. <i>Simpanan tetap untuk masa depan.</i>	Yes <i>Ya</i> <input checked="" type="checkbox"/> No <i>Tidak</i> <input type="checkbox"/>	Yes <i>Ya</i> <input type="checkbox"/> No <i>Tidak</i> <input checked="" type="checkbox"/>	4
5. Lump sum investment. <i>Pelaburan sekali gus.</i>	Yes <i>Ya</i> <input checked="" type="checkbox"/> No <i>Tidak</i> <input type="checkbox"/>	Yes <i>Ya</i> <input type="checkbox"/> No <i>Tidak</i> <input checked="" type="checkbox"/>	5

## E. PREFERENCE / *KEUTAMAAN*

### Investment Preference / *Keutamaan Pelaburan*

- Please place an 'x' on the scale to give an indication of your risk-return profile.
- *Sila tanda 'x' pada skala di bawah sebagai petanda kepada tahap risiko yang anda boleh tanggung.*

1	2	X	3	4	5
Low risk <i>Risiko rendah</i> Low potential return <i>Potensi pulangan rendah</i>					High risk <i>Risiko tinggi</i> High potential return <i>Potensi pulangan tinggi</i>

## F. FINANCIAL NEEDS ANALYSIS / *ANALISA KEPERLUAN KEWANGAN*

### 1. Protection / *Perlindungan*

#### Existing Protection Plans / *Pelan Perlindungan Sedia Ada*

Policy Owner <i>Pemunya Polisi</i>	Company <i>Syarikat</i>	Type of Plan <i>Jenis Pelan</i>	Life Assured <i>Hayat Diinsuranskan</i>	Death Benefit <i>Manfaat Kematian (RM)</i>	Disability Benefit <i>Manfaat Hilang Upaya (RM)</i>	Critical Illness Benefit <i>Manfaat Penyakit Kritikal (RM)</i>	Other Benefit <i>Manfaat Lain(RM)</i>	Premium (RM)/Mode <i>Premium (RM)/Cara Pembayaran</i>	Maturity Date <i>Tarikh Matang</i>
N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A / N/A	N/A

	Current Amount <i>Jumlah Kini</i>	Required Amount <i>Jumlah diperlukan</i>	Surplus/Shortfall <i>Kelebihan/Kekurangan</i>
Total Sum Assured (Death & Disability) <i>Jumlah Perlindungan (Kematian &amp; Hilang Upaya)</i>	0.00	150,000.00	150,000.00
Total Critical Illness Sum Assured <i>Jumlah Perlindungan Penyakit Kritikal</i>	0.00	200,000.00	200,000.00
Total Hospitalization Benefit (per day) <i>Jumlah Manfaat penghospitalan (sehari)</i>	0.00	300,000.00	300,000.00
Total Personal Accident Sum Assured <i>Jumlah Perlindungan Kemalangan Peribadi</i>	0.00	400,000.00	400,000.00

How much of your current income would you like to allocate for protection per month?

*Berapakah amaun yang anda ingin ketepikan dari pendapatan sekarang untuk perlindungan pada setiap bulan?*

Customer <i>Pelanggan</i>	Partner/Spouse <i>Pasangan</i>
RM 1,500.00	RM 200.00

## 2. Retirement / *Persaraan*

### Existing retirement plans / *Pelan Persaraan sedia ada*

Policy Owner <i>Pemunya Polisi</i>	Company <i>Syarikat</i>	Type of Plan <i>Jenis Pelan</i>	Premium <i>Premium (RM)</i>	Frequency <i>Kekerapan</i>	Start Date <i>Tarikh Bermula</i>	Date <i>Tarikh Matang</i>	Projected Lump Sum at Maturity <i>Amaun yang dijangkakan pada tarikh matang</i>	Projected Annual Income at Maturity <i>Pendapatan tahunan yang dijangkakan pada tarikh</i>	Additional Benefits <i>Manfaat Tambahan</i>
Tan Ah Kao	HLA	Life 100	500.00	MONTHLY	Year 1999	Year 2015			
Tan Ah Kao	PRU	PRULink	600.00	MONTHLY	year 1991	year 2016	1,500,000.00	25,200,000.00	rider 1, rider 2, rider 3

	Current Amount <i>Jumlah Kini</i>	Required Amount <i>Jumlah diperlukan</i>	Surplus/Shortfall <i>Kelebihan/Kekurangan</i>
Retirement <i>Persaraan</i>	5,000,000.00	60,000,000.00	55,000,000.00

	Customer <i>Pelanggan</i>	Partner/Spouse <i>Pasangan</i>
How much of your current income would you like to allocate for retirement per month? <i>Berapakah amaun yang anda ingin ketepikan dari pendapatan sekarang untuk keperluan persaraan pada setiap bulan?</i>	RM 250.00	RM 300.00
What other sources of income do you expect to rely on during retirement? <i>Apakah sumber pendapatan lain yang anda jangkakan semasa dalam tempoh persaraan?</i>	Rent	Invest

## 3. Education Cost Planning / *Kos Perancangan Pendidikan*

### Existing children's education plans / *Pelan Pendidikan anak-anak yang sedia ada*

Child's Name <i>Nama Anak</i>	Company <i>Syarikat</i>	Premium <i>Premium (RM)</i>	Frequency <i>Kekerapan</i>	Start Date <i>Tarikh Bermula</i>	Maturity Date <i>Tarikh Matang</i>	Projected Value at Maturity (RM) <i>Nilai matang yang dijangkakan pada tarikh</i>
N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

	Current Amount <i>Jumlah Kini</i>	Required Amount <i>Jumlah diperlukan</i>	Surplus/Shortfall <i>Kelebihan/Kekurangan</i>
Child 1 / <i>Anak 1</i>	0.00	150,000.00	150,000.00
Child 2 / <i>Anak 2</i>	0.00	250,000.00	250,000.00
Child 3 / <i>Anak 3</i>	0.00		
Child 4 / <i>Anak 4</i>	0.00		

	Customer <i>Pelanggan</i>
How much of your current income would you like to allocate for education cost planning per month? <i>Berapakah amaun yang anda ingin ketepikan dari pendapatan sekarang untuk perancangan kos pendidikan pada setiap bulan?</i>	RM 150.00

4. **Savings and Investment Plan / *Pelan Simpanan dan Pelaburan***

Existing savings and investment plans / *Pelan simpanan dan pelaburan yang sedia ada*

Policy Owner <i>Pemunya Polisi</i>	Company <i>Syarikat</i>	Type of Savings/ Investment <i>Jenis Tabungan/ Pelaburan</i>	Purpose <i>Tujuan</i>	Premium <i>Premium (RM)</i>	Commencement Date <i>Tarikh Bermula</i>	Amount Available at Maturity(RM) <i>Amaun pada tarikh matang</i>
N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

	Current Amount <i>Jumlah Kini</i>	Required Amount <i>Jumlah diperlukan</i>	Surplus/Shortfall <i>Kelebihan/Kekurangan</i>
Savings and Investment Plan <i>Pelan Simpanan dan Pelaburan</i>	0.00	200,000.00	200,000.00

Customer  
*Pelanggan*

How much of your current income would you like to allocate for savings and investment plans per month?  
*Berapakah amaun yang anda ingin ketepikan dari pendapatan sekarang untuk keperluan simpanan dan pelaburan pada setiap bulan?*

RM 200.00

**G. RECORD OF ADVICE / *REKOD NASIHAT***

Recommendations and Reasons for Recommendations / *Cadangan dan Sebab*

	Priority 1 - Recommended solution <i>Keutamaan 1 - Cadangan penyelesaian</i>	Priority 2 - Recommended solution <i>Keutamaan 2 - Cadangan penyelesaian</i>
Type of plan: <i>Jenis pelan:</i>	HLA EverLife	
Term: <i>Tempoh:</i>	64	
Name of insurer: <i>Syarikat insurans:</i>	Hong Leong Assurance Berhad	
Name of insured: <i>Nama hayat diinsuranskan:</i>	Lim Suk Mui	
Sum assured: <i>Jumlah diinsuranskan:</i>	63,000.00	
Additional Benefits: <i>Manfaat tambahan:</i>	Critical Illness Waiver of Premium Rider	
	HLA Major Medi	
	Living Care Waiver of Premium Rider	
Reasons for recommending: <i>Sebab-sebab bagi cadangan:</i>	Saving	

Action taken if different from recommendations and the reasons  
*Tindakan yang akan diambil sekiranya bertlainan daripada cadangan dan sebabnya*

**Intermediary's Declaration and Acknowledgement / Akuan dan Pengiktirafan Perantara**

I declare that I will treat the information provided to me in the Customer Fact Find Form with strict confidence and I will use it only for the purpose of fact finding in the process of recommending suitable insurance products and shall not use it for any other purposes.

*Saya berjanji akan merahsiakan maklumat yang diberikan kepada saya dalam Borang Pencarian Fakta Pelanggan dan saya tidak akan menggunakan maklumat-maklumat ini untuk tujuan yang lain selain untuk tujuan memberi cadangan produk-produk insurans yang bersesuaian.*

The above analysis/advice is based on the facts furnished in the Form. I have taken reasonable steps to ensure that the advice is suitable for the Customer, having regard to the facts disclosed and other relevant facts of which are made available to me. I have also explained to the Customer about the features of the product recommended and have given sufficient information to enable the Customer to make an informed decision.

*Analisa di atas adalah berdasarkan fakta yang diberikan dalam Borang. Saya telah mengambil langkah-langkah wajar untuk memastikan nasihat sesuai untuk Pelanggan, dengan mengambil kira fakta yang diberitahu dalam Borang ini dan fakta-fakta lain yang berkaitan. Saya juga telah memberi penerangan tentang ciri-ciri produk yang dicadangkan dan telah memberikan maklumat yang secukupnya kepada Pelanggan supaya beliau dapat membuat keputusan yang sewajarnya.*

Signature of intermediary: \_\_\_\_\_  
*Tandatangan perantara:* \_\_\_\_\_

Signature is required in Authorization Form

Date: \_\_\_\_\_ (DD/MM/YYYY)  
*Tarikh:* \_\_\_\_\_ (HH/BB/TTTT)

Name of intermediary: \_\_\_\_\_  
*Nama perantara:* \_\_\_\_\_

HLA Agents

Address of intermediary: \_\_\_\_\_  
*Alamat perantara:* \_\_\_\_\_

agent address d'crimson

Intermediary's contract Date: \_\_\_\_\_ (DD/MM/YYYY)  
*Tarikh Kontrak perantara:* \_\_\_\_\_ (HH/BB/TTTT)

10/04/1977

**Manager's Declaration (applicable to intermediary who has been contracted for one year and below).**

**Akuan Pengurus (hanya untuk perantara yang dikontrak satu tahun dan ke bawah).**

I declare that I have reviewed this Customer Fact Find Form and to my best belief and knowledge, the advice and recommendation given by the intermediary is sound and appropriate.

*Saya mengaku bahawa saya telah mengkaji Borang Pencarian Fakta Pelanggan ini dan berdasarkan pertimbangan dan pengetahuan saya, nasihat dan cadangan yang diberikan oleh perantara adalah kukuh dan bersesuaian.*

Signature of Manager: \_\_\_\_\_  
*Tandatangan Pengurus:* \_\_\_\_\_

Date: \_\_\_\_\_ (DD/MM/YYYY)  
*Tarikh:* \_\_\_\_\_ (HH/BB/TTTT)

Name of Manager: \_\_\_\_\_  
*Nama Pengurus:* \_\_\_\_\_

**Customer's Acknowledgement / Pengiktirafan Pelanggan**

- ☒ I/We acknowledge that the intermediary has provided me/us with a copy of the Customer Fact Find Form.  
*Saya/Kami mengaku bahawa perantara telah memberikan saya/kami satu salinan Borang Pencarian Fakta Pelanggan.*
- ☐ I/We acknowledge that the intermediary has shown me/us the contents of the completed Customer Fact Find Form in softcopy and I/we agree that a physical copy of the same Form will be provided to me/us before the issuance of the policy contract.  
*Saya/Kami mengaku bahawa perantara telah menunjukkan kepada saya/kami kandungan Borang Pencarian Fakta Pelanggan ini dan saya/kami bersetuju bahawa salinan fizikal Borang akan diberikan kepada saya/kami sebelum kontrak polisi dikeluarkan.*

Signature of customer: \_\_\_\_\_  
*Tandatangan pelanggan:* \_\_\_\_\_

Signature is required in Authorization Form

Date: \_\_\_\_\_ (DD/MM/YYYY)  
*Tarikh:* \_\_\_\_\_ (HH/BB/TTTT)

Name of customer: \_\_\_\_\_  
*Nama pelanggan:* \_\_\_\_\_

Tan Ah Kao

This form should be attached with the application form(s).

*Borang ini harus dilampirkan bersama-sama dengan borang cadangan.*

A Confirmation of Advice will be sent to you together with the issuance of life insurance policy contract by your insurer.

*Syarikat insurans akan menghantar Pengesahan Nasihat bersama-sama dengan kontrak polisi insurans hayat kepada anda.*

**Additional comments and notes / Pendapat dan nota tambahan**