

EBOOK PERCUMA

PANDUAN RINGKAS

SEBELUM ANDA LABUR.

Unit trust secara ringkas, apa sebenarnya kerja seorang perunding, dan cara mula dengan betul.

Khairul Khalis

Unit Trust Executive Advisor •
@kayspresso

Sebelum Anda Labur

Edisi 2026 • Percuma

Hak cipta © 2026 Khairul Khalis. Ebook ini percuma dan boleh dikongsi dalam bentuk asal tanpa diubah.

PENAFIAN PENTING

Ebook ini **bahan pendidikan umum** dan pengenalan kepada khidmat saya. Ia bukan nasihat pelaburan peribadi dan bukan tawaran atau ajakan untuk melabur dalam mana-mana dana tertentu.

Pelaburan unit trust ada risiko. Harga unit (unit price) dan pengagihan (distribution) pendapatan boleh **turun dan naik**. Prestasi lalu bukan petunjuk prestasi masa depan. Tiada pulangan (return) dijamin.

Sebelum melabur, baca dan fahami **Prospektus (prospectus) / Memorandum Maklumat (information memorandum)** dan **Helaian Penonjolan Produk (PHS)** dana tersebut.

Khairul Khalis, Unit Trust Executive Advisor; perunding unit trust (UTC) berdaftar dengan FIMM, No. Pendaftaran FIMM: F01065736, mewakili Manulife Investment Management (M) Berhad melalui agensi MaxWealth Consultancy.

Maklumat dalam ebook ini betul setakat Oktober 2026. Semak sumber rasmi: Suruhanjaya Sekuriti Malaysia (sc.com.my) dan FIMM (fimm.com.my).

Isi Kandungan

00 Hai, saya Khairul Khalis

01 Unit trust dalam 5 minit

02 Apa sebenarnya kerja saya

03 Labur sendiri vs melalui perunding

04 Macam mana kita mula

05 Gambaran: bulanan & sekali gus

→ Hubungi saya

06 Nak belajar lebih mendalam?

07 Minat jadi perunding unit trust?

BACA DALAM 15 MINIT

Ebook ni sengaja pendek. Tujuannya supaya anda faham asas, tahu apa yang perunding patut (dan tak patut) buat, dan boleh buat keputusan dengan tenang.

00

PENGENALAN

Hai, saya Khairul Khalis

Unit Trust Executive Advisor, Manulife

Perunding unit trust (UTC) berdaftar FIMM • F01065736

Agensi: MaxWealth Consultancy

Saya perunding unit trust **sepenuh masa** sejak 2021. Hari ini saya berkhidmat untuk 300 klien, individu dan syarikat, di seluruh Malaysia dan beberapa di luar negara.

Ebook ni jawab soalan yang paling kerap saya dapat: macam mana unit trust berfungsi dan kenapa melabur melalui perunding.

**2021**

mula sebagai perunding

RM10 juta+

pelaburan klien dalam dana ekuiti (equity fund) di bawah khidmat saya

300

klien, individu & syarikat

50+

klien capai RM100,000 pertama

Angka setakat Oktober 2026. Pencapaian klien bergantung pada jumlah pelaburan, tempoh dan pasaran; bukan jaminan pulangan (return) masa depan.

MAKLUMAT PENDAFTARAN SAYA

No. FIMM F01065736

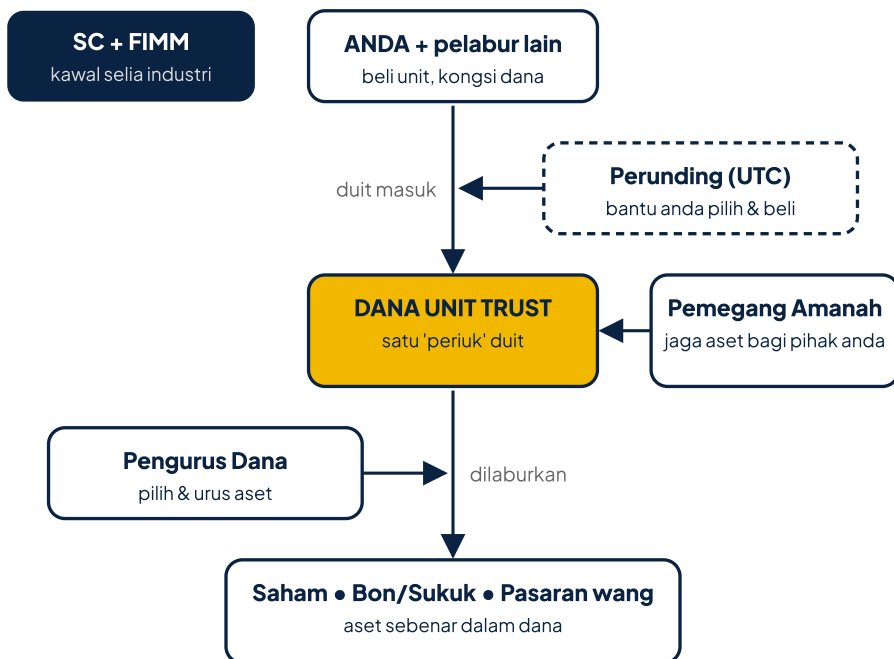
Mewakili Manulife Investment Management (M) Berhad

Agensi MaxWealth Consultancy

Semak pendaftaran saya, atau mana-mana perunding, di laman rasmi FIMM.

Unit trust dalam 5 minit

Bayangkan ribuan orang kumpul duit dalam **satu periuk besar**, kemudian seorang pengurus dana (fund manager) profesional laburkan duit tu dalam saham, bon atau instrumen pasaran wang (money market). Periuk tu dipanggil **dana unit trust**, dan bahagian anda diukur dalam **unit**.



Siapa buat apa dalam satu dana unit trust di Malaysia.

4 benda asas yang perlu tahu

1

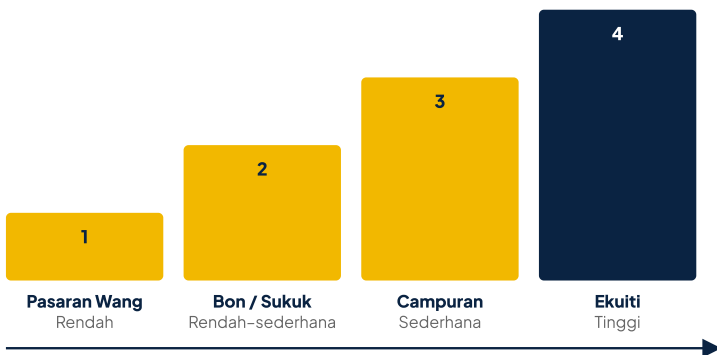
Harga unit (NAV seunit (NAV per unit)) dikira setiap hari bekerja.

Nilai pelaburan anda = bilangan unit × harga unit.

- 2 Pulangan (return) datang dari dua tempat:** kenaikan harga unit, dan pengagihan (distribution) pendapatan (jika ada). Dua-dua tak dijamin.
- 3 Aset dana dipegang pemegang amanah (trustee),** pihak bebas yang diasingkan daripada syarikat pengurusan (management company).
- 4 Ada caj:** caj jualan (sales charge) masa beli, dan yuran pengurusan (management fee) tahunan yang dipotong dari dana. Semuanya tertulis dalam PHS dan prospektus (prospectus).

Jenis dana secara ringkas

Potensi pulangan & turun-naik ↑



Tangga risiko umum (ilustrasi). Makin ke kanan, potensi pulangan jangka panjang lebih tinggi, tapi turun-naik pun lebih kuat.

YANG SAYA NAK ANDA INGAT

Unit trust **bukan simpanan tetap**. Aset dana dijaga pemegang amanah, tapi nilai pelaburan tak dijamin dan boleh turun. Padankan jenis dana dengan matlamat dan toleransi risiko (risk tolerance) anda, bukan ikut kawan.

Apa sebenarnya kerja saya

Ramai orang ingat kerja perunding cuma "jual". Sebenarnya, peraturan FIMM tetapkan banyak tanggungjawab yang perlu dibuat **sebelum, semasa dan selepas** anda melabur.

Apa yang saya buat untuk anda

- 1 Kenal anda dulu.** Matlamat, tempoh, pendapatan, komitmen dan pengalaman melabur.
- 2 Penilaian kesesuaian (suitability assessment).** Wajib dibuat sebelum saya boleh cadangkan mana-mana dana.
- 3 Terangkan dana dengan lengkap:** objektif, strategi, cara harga unit (unit price) dikira, risiko, polisi pengagihan (distribution), semua caj, sekatan, dan tempoh bertenang (cooling-off period).
- 4 Bantu urusan dokumen,** dan pastikan bayaran dibuat terus ke akaun syarikat, bukan kepada saya.
- 5 Pantau bersama anda,** termasuk semakan berkala dan perbincangan bila matlamat atau hidup anda berubah.
- 6 Ada bila pasaran turun,** untuk bantu anda semak semula rancangan dengan tenang, bukan buat keputusan ikut emosi.

Apa yang saya tak akan buat

- ✗ Janji pulangan (return) atau ramal prestasi dana.
- ✗ Terima tunai, atau minta anda bayar ke akaun bank peribadi saya.
- ✗ Minta anda tandatangan borang kosong.
- ✗ Buat keputusan pelaburan bagi pihak anda.

- ✗ Galakkan anda pinjam duit untuk melabur.
- ✗ Tukar dana (switching) anda kerap-kerap tanpa sebab yang munasabah.

TELUS PASAL BAYARAN

Saya menerima komisen daripada syarikat, yang dibiayai melalui caj jualan (sales charge) yang dinyatakan dalam prospektus (prospectus) dan PHS. **Anda tak membayar apa-apa yuran tambahan kepada saya secara peribadi.** Saya juga hanya boleh memasarkan dana yang diedarkan oleh syarikat yang saya wakili.

Labur sendiri vs melalui perunding

Dua-dua cara ni sah, dan dua-dua ada kelebihan dan kekurangan. Saya nak anda pilih dengan mata terbuka.

	Labur sendiri (online / DIY)	Melalui perunding
Caj jualan (sales charge)	Biasanya lebih rendah	Biasanya lebih tinggi, termasuk khidmat nasihat & susulan
Pilihan dana	Platform tertentu tawarkan dana dari banyak syarikat	Dana yang diedarkan oleh syarikat yang perunding wakili
Penilaian kesesuaian (suitability assessment)	Soal selidik online, anda tafsir sendiri	Dibuat bersama, dengan penerangan
Faham dokumen	Baca & faham sendiri	Diterangkan, boleh tanya terus
Masa diperlukan	Lebih banyak (kaji, pilih, pantau)	Lebih sedikit, perunding bantu
Disiplin masa pasaran turun	Bergantung pada diri sendiri	Ada orang untuk berbincang
Semakan berkala	Anda ingat & buat sendiri	Dijadualkan bersama

DIY mungkin sesuai kalau

- ✓ Anda dah faham asas & selesa baca PHS
- ✓ Anda ada masa untuk kaji & pantau
- ✓ Anda boleh kekal tenang bila nilai turun
- ✓ Kos rendah keutamaan utama anda

Perunding mungkin sesuai kalau

- ✓ Anda baru mula & nak bimbingan
- ✓ Anda nak penerangan risiko & caj dengan jelas
- ✓ Anda tak ada masa nak pantau sendiri
- ✓ Anda nak seseorang bantu kekal disiplin

Mana-mana cara pun, tanya soalan yang sama: apa objektif dana, apa risikonya, berapa jumlah caj, dan adakah ia sesuai dengan matlamat anda.

Ni proses kalau anda nak berbincang dengan saya. Tiada desakan; anda boleh berhenti di mana-mana langkah.

- 1 WhatsApp saya** dengan matlamat anda secara ringkas.
- 2 Sesi kenal (30–45 minit)**, bersemuka atau online, untuk bincang matlamat dan situasi kewangan anda.
- 3 Penilaian kesesuaian (suitability assessment)**. Borang rasmi untuk tentukan profil risiko (risk profile) anda.
- 4 Penerangan pilihan dana** yang sesuai dengan profil anda, bersama PHS dan prospektus (prospectus) untuk anda baca.
- 5 Masa untuk fikir**. Ambil masa yang anda perlukan dan tanya apa-apa yang tak jelas.
- 6 Mula melabur** (sekali gus (lump sum) atau bulanan), dengan bayaran terus ke akaun syarikat.
- 7 Semakan berkala**, setiap 6–12 bulan atau bila hidup anda berubah.

Tempoh bertenang (cooling-off period): pelabur kali pertama (first-time investor) dengan sesebuah syarikat biasanya ada **6 hari bekerja** untuk tarik diri, tertakluk kepada syarat prospektus.

Apa nak sediakan sebelum jumpa

- ☐ Kad pengenalan & matlamat yang jelas (contoh: "dana pendidikan anak, 15 tahun lagi")
- ☐ Jumlah yang selesa untuk dilabur, sekali gus atau bulanan
- ☐ Dana kecemasan (emergency fund) 3–6 bulan perbelanjaan, dan senarai soalan anda

Gambaran: bulanan & sekali gus

"Kalau saya labur RM300 sebulan, berapa boleh jadi?" Ini **ilustrasi** dengan andaian pulangan (return) kasar **12% setahun**, caj jualan (sales charge) 5.5% dan yuran pengurusan (management fee) 1.5% setahun.

ANDAIAN & PENAFIAN

Ilustrasi sahaja, **bukan ramalan dan tidak dijamin**. Andaian: pulangan kasar 12% setahun (tidak berdasarkan mana-mana dana); caj jualan 5.5% setiap pelaburan (% daripada NAV seunit (NAV per unit)); yuran pengurusan 1.5% setahun; tiada pengeluaran; yuran lain tak dimasukkan. Pulangan sebenar naik turun dan boleh negatif, dan nilai boleh jatuh bawah modal asal.

Simpanan bulanan

Tempoh	RM300 sebulan		RM500 sebulan	
	Jumlah dilabur	Anggaran nilai	Jumlah dilabur	Anggaran nilai
3 tahun	RM10,800	RM11,956	RM18,000	RM19,926
5 tahun	RM18,000	RM22,126	RM30,000	RM36,877
10 tahun	RM36,000	RM58,301	RM60,000	RM97,169
20 tahun	RM72,000	RM214,140	RM120,000	RM356,900

Pelaburan sekali gus (lump sum)

Tempoh	RM10,000 sekali gus	RM50,000 sekali gus
3 tahun	RM12,731	RM63,653
5 tahun	RM15,497	RM77,485
10 tahun	RM25,336	RM126,681
20 tahun	RM67,723	RM338,617



LANGKAH SETERUSNYA

Jom berbincang

Kalau anda dah sedia untuk berbincang pasal matlamat kewangan anda, hubungi saya. Sesi perbincangan tak mewajibkan anda melabur.

HUBUNGI SAYA

Khairul Khalis

WhatsApp +60 10-974 2473

TikTok @kayspresso

E-mel khairulkhalis@manulifeinvestment.com.my

Mesej contoh: *"Hai Khairul, saya dah baca ebook Sebelum Anda Labur. Saya nak bincang pasal [matlamat saya]."*

Perunding unit trust (UTC) berdaftar FIMM, No. FIMM: F01065736. Mewakili Manulife Investment Management (M) Berhad melalui agensi MaxWealth Consultancy.

Nak belajar lebih mendalam?

Ebook ni cuma permulaan. Kalau anda nak faham unit trust dengan lebih mendalam dan boleh menilai dana sendiri, belajar asas tak semestinya mahal.

EBOOK PENUH

Unit Trust Dari Zero

Panduan santai 50+ muka surat, dari asas sampai intermediate:

- ✓ Jenis dana, risiko & semua caj, dengan contoh kiraan
- ✓ Cara baca fund fact sheet, PHS & prospektus (prospectus)
- ✓ Cara semak sama ada dana outperform atau underperform penanda aras (benchmark)
- ✓ Bina portfolio ikut matlamat, rebalance & bila patut jual
- ✓ 12 kesilapan biasa & cara elak scam pelaburan
- ✓ Pelan tindakan 30 hari + 5 lembaran kerja

CARA DAPATKAN

WhatsApp saya atau komen **"EBOOK"** di TikTok @kayspresso, dan saya akan hantar link pembelian.

Ebook penuh ialah produk pendidikan yang berasingan. Membelinya tak berkaitan dengan, dan tak mewajibkan, apa-apa pelaburan.

Minat jadi perunding unit trust?

Kalau anda suka bantu orang, suka belajar pasal kewangan dan sanggup bina kepercayaan perlahan-lahan, kerjaya ni mungkin sesuai.

Gambaran jujur kerja ni

Yang best

- ✓ Bantu orang rancang matlamat kewangan
- ✓ Waktu kerja lebih fleksibel
- ✓ Belajar kewangan secara berterusan
- ✓ Ada bimbingan & latihan daripada syarikat

Yang mencabar

- ✗ Pendapatan berasaskan komisen, tak tetap
- ✗ Perlu masa untuk bina kepercayaan klien
- ✗ Terikat dengan peraturan & kod etika yang ketat
- ✗ Perlu disiplin urus diri sendiri

Apa yang diperlukan

- 1 Lulus peperiksaan FIMM** untuk perunding unit trust (unit trust consultant).
- 2 Berdaftar dengan FIMM** melalui syarikat yang anda wakili, dan penuhi syarat serta latihan syarikat. Hanya selepas berdaftar baru boleh memasarkan unit trust.

NAK TAHU LEBIH LANJUT?

WhatsApp saya mesej "**ADVISOR**". Saya terangkan proses, syarat dan realiti kerja ni dengan jujur. Tiada komitmen.

Saya tak menjanjikan apa-apa jumlah pendapatan. Hasil setiap perunding bergantung pada usaha, kemahiran dan banyak faktor lain.

Penafian penuh

Ebook ini disediakan untuk tujuan pendidikan umum dan pengenalan khidmat sahaja, dan tidak mengambil kira objektif pelaburan, keadaan kewangan atau keperluan khusus mana-mana individu. Ia bukan nasihat pelaburan, cadangan, tawaran atau ajakan untuk membeli atau menjual mana-mana produk pelaburan.

Pelabur dinasihatkan membaca dan memahami kandungan Prospektus (prospectus) / Memorandum Maklumat (information memorandum) dan Helaian Penonjolan Produk (PHS) sesuatu dana sebelum melabur. Pelaburan dalam unit trust melibatkan risiko termasuk risiko kehilangan modal. Harga unit (unit price) dan pengagihan (distribution) pendapatan, jika ada, boleh turun dan naik. Prestasi lalu tidak semestinya petunjuk prestasi masa depan.

Carta dalam ebook ini adalah ilustrasi untuk pembelajaran dan tidak mewakili mana-mana dana sebenar. Maklumat peraturan adalah betul setakat Oktober 2026 dan boleh berubah; rujuk sumber rasmi (SC, FIMM) untuk maklumat terkini.

TERIMA KASIH

Faham dulu. Baru labur.

WhatsApp +60 10-974 2473 • TikTok @kayspresso

Khairul Khalis

Unit Trust Executive Advisor