

<input checked="" type="checkbox"/>	Berita Harian
<input type="checkbox"/>	Berita Minggu
Tarikh: 2/12/2010	
Hari: Khamis, M/S: 26	
Ruangan: KATU	

BH PILIH B26A 2 (emel)



Khairul Azwa

Hidup senang

Kejayaan tak datang bergolek, tetapi perlukan pengorbanan

Oleh Nor Affizar Ibrahim
affizar@bharian.com.my

MELIHAT seseorang itu berjaya meraih pendapatan beribu-ribu ringgit sebulan atau hidup senang-lenang, berkereta besar dan rumah mewah, pasti ramai yang kagum bahkan begitu teruja untuk mengikut jejak langkah atau menjadikan individu itu idola.

Dengan harapan dan cita-cita, suatu hari nanti akan dapat juga menggapai kejayaan seumpama itu dan memiliki apa saja yang dikehendaki. Namun, bak kata pepatah, yang bulat tidak akan datang bergolek dan pipih tidak akan datang melayang, begitulah cabaran perlu dihadapi untuk menikmati kesenangan.

Begitu juga dalam membina kerjaya sebagai

perancang kewangan, kerjaya yang dikatakan mampu memberi jumlah pendapatan sehingga lima angka sebulan.

Bagi dua perancang kewangan di Prudential yang sudah berjaya berada di puncak, Mohd Del Mustafar Azlan dan Khairul Azwa Khairuddin, masing-masing mempunyai cerita tersendiri sebelum berjaya dalam kerjaya berkenaan.

Mohd Del Mustafar berkata, pembabitannya sebagai perancang kewangan memang tidak pernah dirancang sebelum ini. Semuanya bermula apabila beliau bertemu ketua agensinya, Nik Muhammad Azlan yang sedang mempromosi kerjaya sebagai perancang kewangan ketika berjalan-jalan di pusat beli-belah.

"Saya kagum dengannya kerana dalam usia sebaya saya, ketika itu iaitu 23 tahun, beliau sudah mencapai dan memiliki lebih daripada sepatutnya. Berbanding saya ketika itu yang baru hendak membina kehidupan dengan berkerja makan gaji sebagai pegawai khidmat pelanggan di sebuah syarikat kewangan.

"Saya berpendapat, jika dia boleh melakukannya, mengapa saya tidak. Lalu, dengan dorongannya saya pun ber-setuju menjadi perancang kewangan secara sambilan," cerita Mohd Del.

Berkongsi pengalaman awalnya sebagai perancang kewangan sambilan, anak muda yang bakal bergelar bapa tidak lama lagi, berkata mula-mula agak perit tetapi sikap putus asa tidak pernah wujud dalam dirinya.

Bagi memudahkan bekerja sambilan, Mohd Del sering menawarkan diri kepada majikan bekerja syif dari jam awal tiga pagi hingga 11 pagi supaya boleh bertemu pelanggan selepas itu.

Kejayaan saya juga didorong oleh kejayaan ketua agensi yang saya lihat sendiri amat memberangsangkan. Saya juga mendapati Prudential sudah melahirkan ramai perancang kewangan yang berjaya dan Alhamdulillah, saya serta suami tidak terkecuai!"

Khairul Azwa
Pengurus Kewangan
Eksekutif Prudential

"Memanglah kurang tidur tetapi itulah pengorbanan saya lakukan. Kalau hendak jadi kaya, mana boleh tidur lebih empat jam," katanya berselero ketika ditanya mengenai hal itu.

Sepuluh bulan bekerja secara sambilan, Mohd Del mengambil keputusan berhenti kerja kerana ingin menumpukan sepenuh masa pada kerjaya baru walaupun ketika itu pendapatan gaji bulannya lebih tinggi daripada sebagai perancang kewangan.

Namun, beliau yakin boleh mendapat pendapatan lumayan jika terus gigih berusaha apatah lagi, rakan pasukan sentiasa memberi galakan supaya berjaya seperti mereka.

"Dalam satu hari, saya jumpa 30 orang tetapi satu pun tak lekat. Bagi meningkatkan diri, saya terus belajar dan ada kala belajar cara berjumpa pelanggan. Hasil 'post mortem' saya dapat, kelemahan ketika itu

ialah cakap laju dan kurang mendengar.

"Selain mendapat dorongan, melalui kursus dan latihan tiga hingga empat kali seminggu didedahkan Prudential kepada saya, banyak perkara dipelajari untuk meningkatkan diri menjadi perancang kewangan yang berjaya," jelasnya yang juga bercita-cita mengubah nasib keluarga supaya dapat hidup senang dan selesa.

Kini, Mohd Del, 29, yang mempunyai ijazah dalam bidang perniagaan antarabangsa dari Universiti Utara Malaysia, sudah bergelar Pengurus Kewangan Eksekutif dan mempunyai agensi sendiri, Sixma Group yang dibukanya tahun lalu. Di bawah agensi itu, beliau mempunyai 40 perancang kewangan sepenuh masa manakala 25 lagi secara sambilan.

Beliau berkata, keputusan menyertai Prudential ternyata tepat kerana ia membolehkannya bergelar usahawan pada usia muda dan berpeluang menggapai kesenangan hidup serta mengubah diri menjadi lebih positif dalam menempuh apa saja cabaran serta dugaan.

Anak muda yang berasal dari Petaling Jaya, Selangor ini turut melihat bidang keusahawanan diterokai itu bukan sekadar untuk kepentingan diri sendiri dan mengaut keuntungan besar semata-mata kerana tujuan utamanya ialah membantu orang lain yang berdepan dengan kesusahan.

Malah, bagi Mohd Del dapat membantu orang lain dalam kesusahan adalah nilai sebenar dalam diri yang dikecapi. Ini dapat dirasakan apabila setiap kali menyampaikan cek tuntutan pampasan insurans kepada pelanggan.

"Pernah ada pelanggan saya yang baru berkahwin dan membeli insurans dua minggu



MOHD DEL (kanan) kini tiada masalah berurusan dengan pelanggan.

Berita Harian
 Berita Minggu
 Tarikh: 2/12/2010
 Hari: Khamis M/S: 27
 Ruangan: Ratu (Sambungan)

ON FILM 02/12/10

bergelar perancang kewangan

daripada saya meninggal dunia akibat kemalangan. Sebelum arwah berkahwin, saya pernah mencadangkannya mengambil insurans. Arwah memang berminat tetapi disebabkan baru habis belajar dan balik dari Los Angeles serta sibuk pula dengan urusan perkahwinan dan memerlukan wang yang banyak mengaturkan majlis, dia meminta menanggungkannya.

"Selepas lima bulan berkahwin, arwah bertemu saya dan menyatakan niat membeli insurans yang tertangguh sebelum itu. Mungkin sudah ditakdirkan, dua minggu selepas membeli insurans, dia terbabit dalam kemalangan dan meninggal dunia. Alhamdulillah, cek tuntutan pampasan daripada insurans yang dibeli arwah dapat saya serahkan kepada isterinya. Inilah antara pengalaman tidak saya boleh lupakan," ceritanya.

Lima tahun mengharungi kerjaya sebagai perancang kewangan, Mohd Del melihat bidang itu mempunyai ruang yang luas untuk memajukan diri terutama bagi golongan Bumiputera yang berminat untuk menceburinya. Ini berikutan, kajian mendapati jumlah Bumiputera yang mengambil

insurans masih jauh rendah. Justeru, gunakanlah peluang yang ada untuk mendekati dan memberikan penerangan serta kefahaman kepada mereka.

Berlalu pula cerita Khairul Azwa Khairuddin yang juga sudah mencapai tahap sebagai Pengurus Kewangan Eksekutif di Prudential.

Berkongsi ranjau dan suka duka yang dilalui dalam usaha membina kerjaya itu, Khairul Azwa, 44, berkata, krisis ekonomi melanda negara pada penghujung 2006 dan awal 2007, secara tidak langsung memberi tempas pada kilang tempatnya bekerja selama 16 tahun.

Katanya, sebagai eksekutif sumber manusia di kilang itu, beliau terpaksa menyediakan kertas kerja berkaitan penguatkuasaan tenaga kerja untuk diserahkan kepada Jabatan Tenaga Kerja.

"Apabila keadaan itu berlaku, saya berbincang dengan suami, di mana perlu mencari peluang kerjaya baru atau memulakan perniagaan yang saya minati iaitu membuka salun kecantikan. Pada masa sama, saya mengikuti pelbagai program berkaitan kecantikan, tetapi

masalah dihadapi ialah modal permulaan yang agak besar. Kekangan modal menyebabkan saya tidak meneruskan cita-cita itu," katanya membuka cerita.

Khairul Azwa berkata, sehinggalah ditakdirkan pada suatu hari suaminya, Mohd Rozaini Abdullah berjumpa dengan kenalan lama mereka yang dahulunya hanya seorang mekanik kereta tetapi sudah menjadi seorang perancang kewangan berjaya di Prudential.

"Dia menjelaskan peluang kerjaya yang ada di Prudential. Malah, hingga ke hari ini saya masih ingat pesanan beliau kepada kami - "Sekiranya" abang dan kakak buat, mesti lebih berjaya daripada saya". Atas platform suami saya yang berlatar belakang luas dalam bidang pemasaran, kami terus bersetuju mengambil peluang menjadi perancang kewangan di syarikat sama," katanya.

Selepas mendaftar sebagai perancang kewangan di Prudential, Khairul Azwa yang tiada sebarang pengetahuan mengenai insurans diberikan dorongan, sokongan serta tunjangan oleh suami.

Berkat mencuba dan belajar bersungguh-sungguh akhirnya menimbulkan minat dan pada Januari 2008 beliau melepaskan jawatan dan menjadi perancang kewangan sepenuh masa sehingga ke hari ini. Tiga bulan selepas itu, suami turut melepaskan jawatannya sebagai pengurus cawangan di syarikat insurans lain dengan tangga gaji RM10,000 sebulan.

"Kejayaan saya juga didorong oleh kejayaan ketua agensi yang saya lihat sendiri amat memberangsangkan. Saya juga mendapati Prudential sudah melahirkan ramai perancang kewangan yang berjaya dan Alhamdulillah, saya serta suami tidak terkecual," katanya dengan riak wajah gembira.

Khairul Azwa sering menasihatkan pelanggannya untuk mendapatkan perlindungan perubatan dan melabur dalam skim pencen bagi jaminan selepas bersara.

Mengenai pengalaman manis selama tiga tahun berkecimpung dalam industri itu, Khairul Azwa sudah ke Phuket, Shanghai, Hongkong, Australia, New York, Montel Carlo, Paris, Afrika Utara dan banyak lagi. Lebih manis, peluang itu

dikongsi bersama-sama dengan suami dan keluarga.

Ditanya, apakah ciri paling penting untuk menceburi kerjaya sebagai perancang kewangan, sikap, keupayaan dan penampilan, jawab Khairul Azwa.

"Perlu disiplin, sabar, tidak mudah putus asa, bijak menguruskan masa, jujur serta amanah. Perancang kewangan juga perlu berpengetahuan dan berupaya memberi nasihat terbaik kepada pelanggan. Dari segi penampilan, tidak semestinya perlu cantik atau tampan, memadai sedap mata memandang dan boleh membawa diri pada semua peringkat umur dan persekitaran, berbudi bahasa serta sentiasa menghormati orang lain," jelasnya.



Mohd Del Mustafar Azlan