



NORDANIAL (duduk tiga dari kiri) komited untuk melahirkan lebih ramai usahawan dalam bidang takaful.

LIMA soalan

Idam buka agensi takaful

MINATNYA menjadi usahawan bermula sejak zaman kanak-kanak. Manakan tidak, ketika berada di tahun satu di Sekolah Kebangsaan Nuri, Johol, Negeri Sembilan, dia sudah berniaga secara kecil-kecilan dengan menjual aiskrim dan keropok di sekolah. Malah, ketika menuntut di Universiti Putra Malaysia (UPM) dalam bidang Ijazah Sarjana Muda Sains Komputer (Multimedia), Nordanial Hamzah, 38, turut berniaga baju-T dan makanan seperti otak-otak, roti john dan dadih di kolej.

Tidak hairanlah selepas tamat pengajian dia meneruskan minatnya itu dengan membuka perniagaan dalam bidang pencetakan dan koperasi di dalam UPM.

3 Bagaimana saudara boleh terlibat perniagaan dalam bidang Takaful?

Saya mula berjinak-jinak dalam takaful pada 2008 dengan hanya bermodalkan RM120 sebagai konsultan (ejen). Ketika itu, saya membuat tiga kerja serentak iaitu kedai pencetakan, guru sambilan dan takaful sekadar mahu mencari pendapatan tambahan.

Saya nekad menjadi konsultan sepenuh masa selepas tiga tahun kerana pendapatan yang ditawarkan tiada limitasi. Malah, saya boleh menentukan waktu bekerja dan mempunyai lebih banyak masa bersama keluarga.

Pada masa sama, segala penat lelah juga berbaloi kerana berpeluang menjalani kenaikan pangkat selain tawaran syarikat untuk bercuti di luar negara.

Sejak itu, saya tidak lagi menoleh ke belakang dan hasil usaha gigih saya berjaya melahirkan konsultan lain dalam bidang ini selain mengidam untuk membuka agensi sendiri pada masa hadapan.



DI BAWAH kumpulan MC Danial, Nordanial kini mengetuai seramai seramai 40 konsultan berdaftar.

1 Boleh ceritakan serba sedikit mengenai latar belakang diri saudara?

SAYA merupakan anak kelima daripada sembilan beradik. Ibu saya, Fatimah Mustafa, 63, merupakan suri rumah, manakala bapa, Hamzah Limin, 69, pula seorang pesara kerajaan.

Sejak dari sekolah sehingga di universiti saya memang minat dengan pelbagai aktiviti kokurikulum dan kepimpinan.

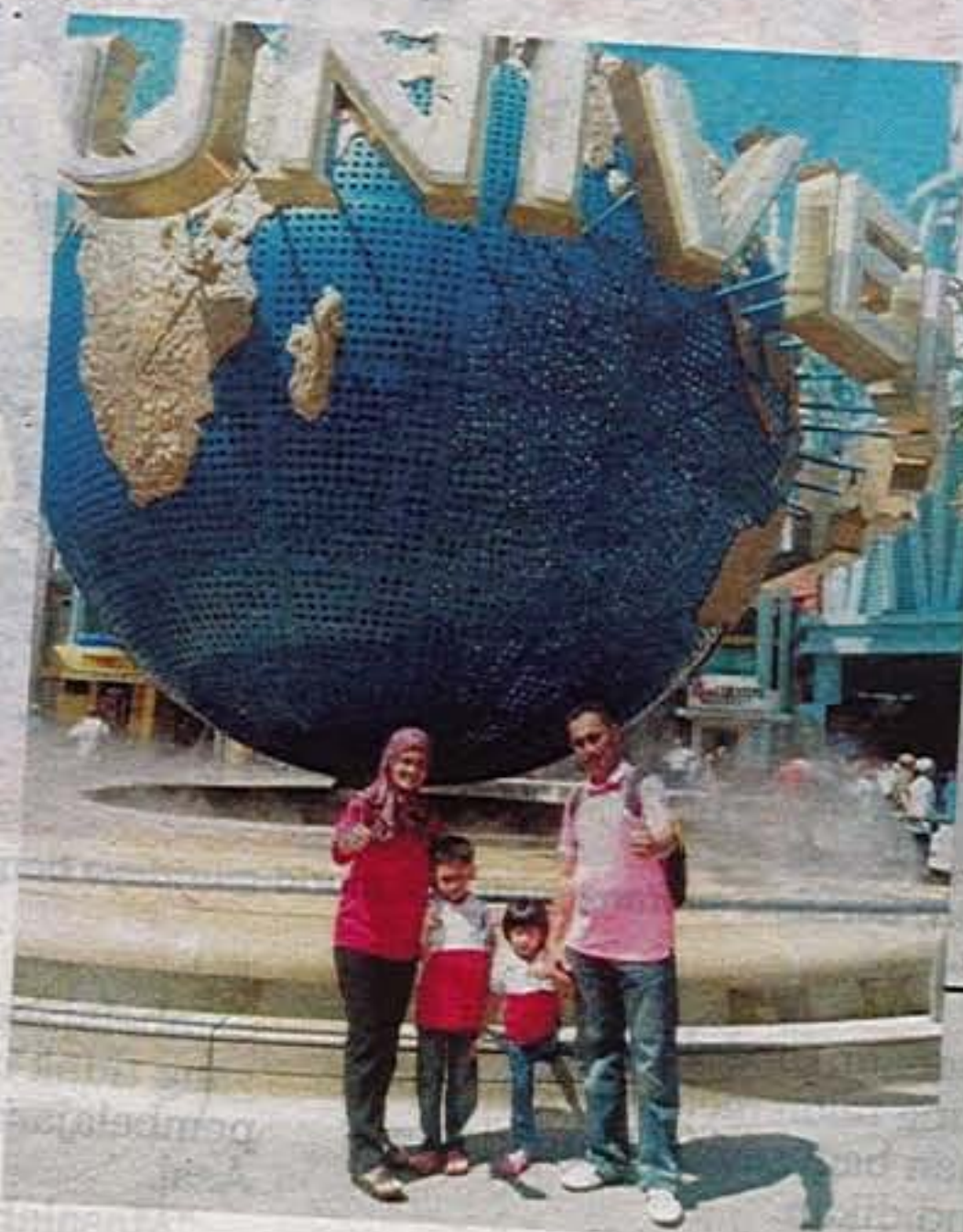
Saya juga aktif dalam sukan terutama sepak takraw dan pernah mewakili Negeri Sembilan dan UPM pada pertandingan Sukan Malaysia dan Majlis Sukan Antara Universiti Malaysia.

Saya berkahwin dengan Dr. Azizi Ab Malek, 38, pada tahun 2005 dan kini dikurniakan dua cahaya mata Adam Uwais, 11, dan Daania Irdina, 8.

Selepas berkahwin, Nordanial telah berpindah ke Batu Kikir, Negeri Sembilan dan membuka perniagaan percetakan. Namun, kekurangan tempahan dan pelanggan mendorongnya melakukan kerja sambilan sebagai guru sandaran, guru tuisyen serta penceramah motivasi di sekolah-sekolah dan agensi kerajaan.

Pada tahun 2008, dia berjinak-jinak dalam perniagaan takaful sebelum nekad menceburinya secara sepenuh masa.

Bermula sebagai konsultan (ejen), Nordanial kini boleh berbangga dengan jawatan sebagai Pengurus Konsultan Synergy Consultancy yang mempunyai seramai 40 konsultan di bawah kumpulan MC Danial.



BERSAMA keluarga ketika menyertai percutian yang disediakan syarikat di Universal Studio di Singapura.

5 Apakah rintangan dan cabaran yang pernah dihadapi setakat ini?

Sebagai konsultan, banyak perkara yang kita kena buat seperti sebut harga, kertas cadangan, uruskan tuntutan, jumpa pelanggan, menghadiri kelas, program dan sebagainya.

Bagaimanapun, perkara itu merupakan lumrah dan saya akui pengalaman menguruskan

2 Siapakah yang menjadi inspirasi saudara dan perancangan pada masa hadapan?

Pastinya, inspirasi saya adalah keluarga kerana tanpa sokongan dan doa mereka, mungkin saya tidak berada pada tahap ini.

Selain itu, saya juga bertuah kerana mendapat tunjuk ajar dalam kalangan individu yang telah berjaya dalam bidang ini.

Saya berazam untuk memiliki agensi sendiri dengan minimum sebanyak 100 konsultan.

Saya juga menyasarkan kerjaya usahawan takaful ini sebagai pilihan dalam kalangan generasi muda sama seperti kerjaya profesional lain.

Di samping berjaya sebagai usahawan takaful, saya juga mahu berjaya sebagai penceramah motivasi kerana ia sesuai dengan jiwa saya untuk membantu dan membimbing masyarakat.

4 Apakah skop dan tugas yang dilakukan?

Saya bermula sebagai konsultan di Synergy Consultant sebelum dilantik sebagai Eksekutif Konsultan dan kini menjadi Pengurus Konsultan. Asas kepada perniagaan ini cukup mudah iaitu terangkan apa itu takaful dan kepentingannya dan bagaimana ia membantu merancang kewangan pengguna ketika saat sukar.

Saya akui pengalaman ketika aktif di dalam pelbagai persatuan pelajar, program motivasi dan kepimpinan di universiti suatu ketika dahulu banyak membantu saya untuk lebih yakin bertemu pelanggan.

Selain itu, kursus dan seminar yang diadakan juga meningkatkan kemahiran berkomunikasi dan menyalurkan maklumat yang diperlukan, sekali gus membantu pelanggan membuat pilihan yang tepat polisi yang diperlukan.

perniagaan pencetakan sebelum ini juga sedikit sebanyak membantu.

Selain itu, salah faham dengan pelanggan, sesama rakan agensi, pihak hospital dan syarikat adalah biasa.

Cuma bagaimana kita menghadapinya menjadikan ia sebenarnya bukan satu masalah tetapi anggaplah ia sebagai cabaran dan tanggungjawab yang kena selesaikan sebagai seorang usahawan takaful.