



Söderberg  
& Partners

VAKUUTUSMEKLARIOPAS

# Miksi palkata vakuutus- meklari



# Sisälllys

<a href="#">Vakuutusmeklarit Suomessa</a>	4
<a href="#">Mitä vakuutusmeklari tekee?</a>	6
<a href="#">Tunnista tarpeisiisi sopiva meklari</a>	8
<a href="#">Sopimuksen tekeminen</a>	10
<a href="#">Vastuullisuus</a>	12
<a href="#">Yhteenveto</a>	13

# Vakuutusmeklarit Suomessa

Vakuutusmeklarit auttavat asiakkaitaan vakuutus- ja riskienhallinta-asioissa kaikkialla maailmassa. Monissa maissa on tyypillistä, että vakuutuksia ei hankita suoraan vakuutusyhtiöistä, vaan apuna on asiantunteva välittäjä tai vakuutusmeklari. Suomessa vakuutusmeklarit eivät ole vielä yhtä tunnettuja ja toimintaan liitetään herkästi virheellinen mielikuva pelkästä hintakilpailutuksesta.

Suomessa meklareita käyttävät toistaiseksi kaikista eniten suuret yritykset. Suuret yritykset päätyvät meklarin asiakkaiksi usein käytännön syistä. Niiden laajoja ja sitä kautta aikaa vieviä vakuutuskokonaisuuksia on lähes mahdotonta hallinnoida ilman erityisosaamista. Vaihtoehtoiksi jäävät käytännössä joko hallinnoinnin ulkoistaminen vakuutusmeklarille tai oman asiantuntijan palkkaaminen.

Moni suuryritys myös toimii kansainvälisillä markkinoilla, jolloin tarvitaan lisäksi paikallista vakuutuskonsultointia eri kohteissa.

Vakuutuslalla uskotaan kuitenkin meklarien käytön lisääntyvän sen myötä, kun vakuutusyhtiöt siirtävät jatkuvasti enemmän asiakaspalvelu- toimintojaan verkkoon ja puhelinkeskuksiin.

Nykyisin vakuutusmeklareiden asiakaskuntaan kuuluu kasvava määrä myös pk-yrityksiä. Näissä organisaatioissa on havaittu, ettei vakuutusasioiden riittävän huolelliseen hoitamiseen useinkaan ole muun työn ja toiminnan kehittämisen ohessa tarpeeksi aikaa. Lisäksi halutaan varmistus siitä, että riskit on arvioitu ammattimaisesti ja vakuutusturvat rakennettu hyvin.

Toisinaan vakuutusturvaa voi myös olla helpompi saada vakuutusmeklarin avulla.

Yhä enemmän tunnistetaan myös vakuutusyhtiöistä riippumattoman osapuolen näkemyksen tuomat hyödyt. Moni arvostaa asiantuntevaa kumppania, joka ajaa asiakkaansa, eikä vakuutusyhtiön etua.

Vakuutusmeklarin avulla voi varmistua siitä, että yrityksen käytössä on aina laadukkaat, kustannustehokkaat sekä riittävän kattavat vakuutusratkaisut.

Meklari huolehtii, että vakuutusturvaa kehitetään yrityksen kasvun mukana kunkin hetken tarpeita vastaavaksi. Moni kokee myös oman meklarin asiantuntemuksen ja neuvot päivittäisissä vakuutus-, riskienhallinta- ja vahinkoasioissa todella tärkeiksi.

Osa yrityksistä haluaa hyödyntää meklarin kautta saatavaa laajempaa kansainvälistä vakuutustarjontaa, vaikka toimittaisiinkin vain kotimaassa. Lisäksi saatetaan kaivata apua esimerkiksi erityisehdoista neuvotteluun tai halutaan hajauttaa vakuutuksia useampaan vakuutusyhtiöön paremman kokonaisratkaisun saamiseksi.

Monella saattaa edelleen olla virheellinen mielikuva siitä, että vakuutusmeklarin ainoa tai tärkein tehtävä olisi vakuutusturvan oikean hintatason tarkistaminen ja kilpailuttaminen. Suurin osa vakuutusmeklareiden asiakkaista arvostaa kuitenkin hintakilpailutusten sijaan enemmän ammattitaidon tuomaa varmuutta ja mielenrauhaa riskienhallinta-asioissa.

Toivomme, että voimme oppaan avulla valaista tarkemmin vakuutusmeklarityön maailmaa, ja auttaa pohtimaan soveltuuko yhteistyö vakuutusmeklarin kanssa sinun organisaatiollesi.

# Mitä vakuutusmeklari tekee?

Organisaation vakuutukset ovat käytännössä riskien siirtämistä pois omalta yritykseltä vakuutusyhtiön harteille. Vakuutusmarkkinoilla yrityksesi koko usein määrittää sitä, kenen kanssa pääset analysoimaan yrityksesi vakuutusturvaa, minkä tasoista palvelua voit saada vakuutusyhtiöstä tai jopa minkä vakuutusyhtiöiden puoleen voit kääntyä.

Toimiessasi suoraan vakuutusyhtiön kanssa, käyt yrityksesi riskejä läpi yhdessä vakuutusyhtiön edustajan kanssa. Sitten hän etsii yhtiönsä valikoimasta yrityksesi tarpeisiin sopivat vakuutus tuotteet, joiden hinta määräytyy usein tietyn mallin mukaisesti. Vastuu siitä, että vakuutusturva vastaa yrityksesi tarpeita ja on riittävä jää tässä tapauksessa ostajan eli sinun harteillesi.

Kun asioit vakuutusmeklarin kanssa, sinun ei tarvitse ostaa vakuutusturvaa vain yhdestä vakuutusyhtiöstä, vaan voit niin sanotusti poimia kirsikat kakun päältä. Vakuutusmeklari valitsee yrityksellesi sopivimmat vakuutukset riippumatta siitä, missä yhtiössä ne ovat tarjolla.

Hän arvioi yrityksesi riskit ja tarpeet ja voi hankkia yrityksesi turvaksi parasta vakuutusturvaa kotimaan lisäksi myös laajemmilta kansainvälisiltä vakuutusmarkkinoilta – ei vain yksittäisen vakuutusyhtiön valikoimasta.

## **Miksi vakuutusmeklari saa halvemman hinnan?**

Vakuutusmeklari on vakuutusten ammattiostaja. Hän osaa myydä yrityksesi vakuutusyhtiölle ja tuoda esiin olennaisimmat asiat yrityksestäsi. Näin yrityksesi arvioidaan oikein vakuutusyhtiössä, mikä vaikuttaa esimerkiksi hinnoitteluun ja siihen millaista turvaa voit saada.



Vakuutusyhtiöt myös myöntävät vakuutusmekla-  
reiden asiakkaille meklarialennuksia. Tämä johtuu  
siitä, että vakuutusmeklari hoitaa prosessissa  
osan vakuutusyhtiön työstä, esimerkiksi riskien  
arvioinnin.

Vakuutusmeklarilla on neuvotteluissa vertailu-  
pohjanaan koko vakuutusmarkkina, minkä vuoksi  
hänellä on erinomaiset lähtökohdat muun muassa  
hinta- ja vakuutusehtoneuvotteluissa.

Toisinaan vakuutusturvaa saa edullisemmin  
kansainvälisistä vakuutusyhtiöistä. Monet niistä  
kuitenkin myyvät vakuutustuotteitaan vain vakuu-  
tusmeklarien kautta, koska niillä ei ole lainkaan  
omaa myyntiorganisaatiota. Tuohon tuotevalikoi-  
maan ei siis pääse käsiksi ilman vakuutusmeklaria.

### **Apua vahinkoasioihin**

Vahinkoasioiden hoitamistavat vaihtelevat mekla-  
ritoimistomistoittain, mutta suurimmalla osal-  
la vakuutusmeklareista hallinnointisopimukseen  
sisältyy ainakin tietty määrä vahinkojen hoitoa.  
Joillakin meklaritoimistoilla on palvelutarjonnas-  
saan myös erikoistunutta vahinkojenhoitoa ja  
Suomessa on myös pelkästään vahinkojen hoita-  
miseen erikoistuneita yrityksiä.

Melko yleistä on, että asiakas ilmoittaa vahingot  
suoraan vakuutusyhtiöön esimerkiksi vakuutus-  
yhtiön verkkosivustolla olevilla vahinkolomakkeilla  
ja meklari auttaa ja neuvoo tarpeen vaatiessa haas-  
tavammassa tapauksissa.

Joissakin meklariyrityksissä voi olla myös  
omia järjestelmiä vahinkojen seurantaan ja  
ilmoittamiseen.

Meklari seuraa lähes aina asiakkaidensa korvaus-  
päätöksiä ja neuvottelee tarvittaessa vakuutus-  
yhtiön kanssa uudelleenarvioinnista, jos päätös  
ei vaikuta oikeanlaiselta. On hyvä tiedostaa, että  
vakuutusyhtiön tekemä korvauspäätös ei ole aina  
lopullinen, vaan toisinaan meklari pystyy neuvotte-  
lemaan korvauspäätöksistä.

### **Vakuutusmeklarin ammatti on lailla suojattu**

Suomessa jokainen ammattimainen vakuutus-  
meklaritoimisto toimii Finanssivalvonnan rekis-  
teröimänä ja valvomana. Kun harkitset vakuu-  
tusmeklariyrityksen palkkaamista, voit tarkistaa

Finanssivalvonnan rekisteristä, onko yritys rekiste-  
roity. Vakuutusmeklariksi rekisteröityminen edel-  
lyttää muun muassa vakuutusmeklaritutkinnon  
suorittamista.

Valtaosa vakuutusmeklaritoimijoista myös kuuluu  
Suomen vakuutusmeklariliittoon (SVAM), joka  
edistää riippumatonta ja ammattitaitoista vakuu-  
tusmeklaritoimintaa Suomessa. Liiton verkkosivus-  
tolta pystyt tarkistamaan, kuuluuko harkitsemasi  
vakuutusmeklari Suomen vakuutusmeklariliittoon.

### **Osaamistaso vaihtelee muun muassa meklaritoimiston koon mukaan**

Ammattimaisen vakuutusmeklarin on tunnettava  
vakuuttamisen kaikki osa-alueet, jotta hän pystyy  
arvioimaan liiketoimintasi riskejä ja hankkimaan  
yrityksellesi parhaan mahdollisen vakuutusrat-  
kaisun. Vakuutusmeklaritoimiston koko saattaa  
vaikuttaa siihen, mitä erityisosaamista toimistosta  
löytyy.

Monet meklaritoimijat ovat niin sanottuja yleisva-  
kuutusmeklareita. Tämä tarkoittaa, että he tunte-  
vat vakuuttamisen eri osa-alueita hyvällä tasolla,  
mutta eivät ole erikoistuneet esimerkiksi mihin-  
kään tiettyyn vakuutuslajiin tai toimialaan.

Useimmissa suuremmissa vakuutusmeklaritoimis-  
toissa on lisäksi erityisasiantuntijoita, matemaati-  
koita sekä juristeja, joilla on erikoisosaamista tiet-  
tyihin vakuutuslajeihin, toimialoihin tai eri vahinko-  
jenhoidon osa-alueisiin.

Tämä ero yleismeklareiden ja erikoisasiantuntijoi-  
den välillä on hieman samanlainen kuin vaikkapa  
yleis- ja erikoislääkärillä. Perusasioita eli "yleislää-  
käritason" asioita, joita jokaisen vakuutusmeklarin  
tulisi vähintään hallita yrityksesi toimialalta ovat:

- riskienhallinta ja riskien analysointi
- vakuutusturvan analysointi
- vakuutuskilpailutusten tekeminen sekä laatu-  
että hintanäkökulmasta
- vakuutusturvan kokonaisvaltainen hallinnointi  
liiketoimintasi tarpeiden mukaisesti
- vahinkoneuvottelut vakuutusyhtiöiden kanssa  
sekä yleinen vahinkoneuvonta.

Kun harkitset vakuutusmeklaria, kannattaa kysyä  
näistä osaamisalueista sekä toimintaprosesseista  
meklarilta erikseen lisätietoja.

# Tunnista itsellesi soveltuva meklari

Vakuutusmeklaritoimijoita on Suomen markkinoillakin hyvin eri kokoisia ja taseisia. Eri meklaritoimistoilla saattaa olla hieman erilaisia painotuksia palveluvalikoimassaan ja toimistot ovat hyvin eri kokoisia keskenään.

Tämä vaikuttaa väistämättä kunkin meklaritoimijan tarjonnassa oleviin palveluihin ja jopa palvelutasoon esimerkiksi resurssien kautta. On vakuutusmeklareita, jotka ovat keskittyneet puhtaasti yritysvakuutusten hoitamiseen. Näistä toimijoista osa keskittyy selkeästi vakuutusten hintoihin ja toiset enemmän myös vakuutuskokonaisuuden laadukkuuteen.

Osa toimijoista taas tarjoaa laajempaa palveluvalikoimaa, joka saattaa sisältää esimerkiksi henkilöstötuihin liittyvää konsultointia, työterveyspalveluiden kilpailutuspalveluita, tavallista vaativampaa vahinkokonsultointia tai henkilöriskipalveluita. Yrityksesi saa lähes aina synergiaetua, kun hankit useampia palveluita saman toimijan kautta.

Kaikista pienimmät yhden tai muutaman hengen meklaritoimistot toimivat usein paikallisesti vain tietyllä alueella Suomessa. Pienten meklareiden vahvuus on ehdottomasti henkilökohtainen palvelu. Pienet toimijat tekevät töitä useimmitenrittäjinä, mikä saattaa toisaalta asettaa haasteita esimerkiksi palvelunopeudessa yrityksen asiakasmäärästä riippuen.

Suurimmat meklaritoimijat Suomessa ovat valtavia globaaleja jättejä. Näiden meklaritoimijoiden ehdoton vahvuus on laajat palvelut kautta maailman. Heikkoutena saattaa kuitenkin olla kankeus ja byrokraattisuus tai henkilökohtaisen paikallisen palvelun puute.

## **Onko meklaritoimiston fyysisellä sijainnilla väliä?**

Tähän kysymykseen ei pandemian jälkeisenä aikana oikeastaan ole yksiselitteistä vastausta, vaan enemmän vaikuttavat omat mieltymyksesi.

Jos sinusta on helpompaa hoitaa vakuutusasioita kasvokkain omalla paikkakunnalla tai esimerkiksi suoraan yrityksesi toimipisteessä, on tietysti ehdoton etu, että vakuutusmeklarilla on toimipiste lähi-alueella. Monissa tapauksissa voi olla helpompaa, että meklari pystyy helposti piipahtamaan esimerkiksi tehtaalla tai työmaalla ja käymään asioita kanssasi läpi konkreettisesti.

Jos taas haluat tehostaa omaa ajankäyttöäsi suosi-malla verkkotapaamisia, kannattaa tarkistaa, että vakuutusmeklarillasi on käytössä modernit etätyöskentelyyn ja verkkotapaamisiin soveltuvat välineet. Verkkotapaamisissa on hyvä varmistaa myös käytössä olevien välineiden riittävä tietoturva, sillä vakuutusasiat sisältävät lähes aina arkaluonteista materiaalia.

## **Meklareiden kansainvälisten verkostojen määrä ja koko vaihtelee**

Vakuutusmeklarin kansainväliset verkostot ovat erityisen tärkeitä jos yrityksesi toimii kansainvälisesti. Kansainväliseen vakuuttamiseen liittyy lähes aina maakohtaisia lakeja ja säädöksiä, jotka yrityksesi vakuutusturvassa on otettava huomioon.

Tästä syystä yrityksesi pääsee helpommalla, jos vakuutusmeklarilla on valmiit paikalliset kontaktiverkostot, joita hän voi konsultoida tarvittaessa.

Kansainvälinen verkosto on hyödyllinen myös vakuutusten hankinnassa kotimaan toimintaa varten, koska se takaa vakuutusmeklarille pääsyn mahdollisimman laajaan vakuutusvalikoimaan.



Kuten aiemmin mainitsimme, moni kansainvälinen vakuuttaja tarjoaa ehdoiltaan erinomaisia ja usein vakuutusehdoiltaan parempia ja silti hinnaltaan hyvin kilpailukykyisiä vakuutustuotteita, mutta ainoastaan vakuutusmeklarien kautta. Meklarin palveluvalikoimasta voi myös löytyä valmiiksi neuvoteltua ryhmäratkaisuita. Näissä hinta ja vakuutusten sisältö on neuvoteltu etukäteen joukkovoimaa hyödyntäen.

Kansainvälisten verkostojen määrä ja laatu vaihtelee meklareittain. Osa meklareista toimii vain kotimaassa, osa kuuluu yhteen verkostoon ja toisilla verkostoyhteyksiä on useampia. Se, millaisia kansainvälisiä verkostoja vakuutusmeklarilla on, vaikuttaa esimerkiksi siihen, kuinka monessa maassa meklariyritys pystyy tarjoamaan paikallista asiantuntemusta käyttöösi.

Jos meklari toimii useamman verkoston kanssa, on heillä myös mahdollisuus valita aina maakohtaisesti tarpeisiisi parhaiten soveltuva.

Jos yritykselläsi on toimintaa ulkomailla tai olet kiinnostunut kansainvälisten vakuuttajien tarjonnasta, suosittelemme varmistamaan, että vakuutusmeklarillasi on kansainväliset verkostot kunnossa.

### **Miten varmistua vakuutusmeklarin asiantuntemuksesta?**

Yksi hyvä keino tutustua eri vakuutusmeklareihin ja heidän asiantuntemukseensa ovat referenssit, joita monelta vakuutusmeklariyritykseltä löytyy suoraan heidän verkkosivustoltaan. Osa referensseistä taas saattaa olla luottamuksellisia, jolloin niitä saa tarkastella erikseen pyytämällä.

Kokeneilla meklareilla on asiakassuhteita, jotka ovat kestäneet jopa vuosikymmeniä. Nämä tyytyväiset asiakkaat myöntävät usein luvan käyttää yritystään referenssinä. Joskus käy niin, että meklarilla on asiakkaana sinulle ennestään tuttu henkilö. Tällöin kannattaa tietysti kysyä suoraan tuttavaltasi hänen kokemuksistaan meklarin asiakkaana.

Erityisen tärkeää referenssejä tarkastellessa on selvittää, onko vakuutusmeklarilla kokemusta nimenomaan sinun toimialaltasi ja kysyä tarkentavia kysymyksiä siitä, millaisia toimeksiantoja kullekin asiakkaalle on tehty. On myös hyvä kysyä onko referenssin antanut yritys edelleen asiakkaana, sillä toisinaan törmää myös vanhentuneisiin referensseihin.

# Sopimuksen tekeminen

Kun olet valinnut yrityksesi yhteistyökumppaniksi soveltuvan vakuutusmeklarin, on aika tehdä toimeksiantosopimus ja valtakirja. Meklarit työskentelevät sekä projekti-kohtaisilla sopimuksilla että jatkuvalla vakuutusten hallinnointisopimuksella.

Vakuutusmeklarit tekevät asiakkaidensa kanssa erilaisia sopimuksia asiakkaan tarpeiden perusteella. Hyvin yleinen toimintamalli on, että yritys tekee ensin meklarin kanssa sopimuksen vakuutusanalyysistä ja kilpailutuksesta. Onnistuneen kilpailutuksen jälkeen moni solmii jatkuvan hallinnointisopimuksen. Toisaalta meklarit tekevät myös yksittäisiä projektiluontoisia töitä, kuten riskianalyysseja ja vakuutusvertailuita.

## **Vakuutusmeklarit toimivat valtakirjalla**

Vakuutusmeklarit toimivat asiakasyrityksen myöntämän valtakirjan avulla, jotta asiakas saisi täyden hyödyn meklaristaan. Meklarit pyrkivät siis tekemään valtakirjan avulla mahdollisimman paljon asioita asiakkaansa puolesta.

Jos yrityksellä on hallinnointisopimus vakuutusmeklarin kanssa, on meklarilla käytössä jatkuva valtakirja. Näin hän voi jatkuvasti pitää yhteyttä yrityksen vakuutusyhtiöihin ja hoitaa yrityksen juoksevia vakuutusasioita (kuten vaikkapa vakuutusasiakirjojen tai -laskujen oikeellisuuden tarkistuksia).

Asiakasyritys voi antaa vakuutusmeklarille myös määräaikaisen valtakirjan esimerkiksi yrityksen vakuutusten kilpailuttamista varten. Tällaisessa tapauksessa vakuutusmeklari voi valtakirjan avulla

hoitaa vakuutusten kilpailuttamisen, mutta ei enää toimeksiannon jälkeen voi jatkaa yrityksen vakuutusasioita ilman uutta valtakirjaa.

Valtakirja voidaan myöntää joko koko vakuutuskokonaisuuteen kerralla tai vain tiettyyn osaan yrityksen vakuutusturvasta. On kuitenkin hyvä huomioida, että vakuutusyhtiöt noudattavat valtakirjaa kirjaimellisesti, joten jos valtakirjaa tarvitsee myöhemmin laajentaa, on tehtävä kokonaan uusi valtakirja.

## **Mitä vakuutusmeklari maksaa?**

Vakuutusmeklaripalvelut hinnoitellaan yleensä tapauskohtaisesti. Esimerkiksi yrityksesi koko, toimiala ja riskialttius sekä sitä kautta tarvitsemasi vakuutuskokonaisuuden vaativuus ja monimutkaisuus määrittävät, kuinka paljon vakuutusmeklarilla menee aikaa yrityksesi vakuutusasioiden hoitamiseen.

Jos haluat ulkoistaa pelkästään yrityksesi vakuutusten kilpailutuksen meklarille, käytetään useimmiten palkkiota, joka muodostuu kiinteästä palkkiosta sekä prosenttiosuudesta kilpailutuksella hankitusta säästöstä (success fee). Tällä palkkiomallilla myös meklari voittaa, kun saa säästöjä.

Kilpailutuksen yhteydessä meklari kertoo näkemysensä siitä millainen turva olisi paras ja sopii yhdessä asiakkaansa kanssa mitä ja miten vakuutetaan. Toisinaan säästöä voi siis tulla siitä, että jotakin, mitä ei ole enää tarpeen vakuuttaa jätetään jatkossa vakuuttamatta tai esimerkiksi vakuutusten rakennetta optimoidaan. Toisinaan vakuutusmeklari vain saa hankittua aiempaa vastaavan vakuutusturvan parempaan hintaan. Usein säästö syntyy näiden yhdistelmästä.

## Jatkuva hallinnointisopimus vs. projektikohtainen laskutus

Kun yritykselläsi on vakuutusmeklarin kanssa hallinnointisopimus, vakuutusmeklari laskuttaa yritykseltäsi vuosittain sopimuksenne mukaisen vuosipalkkion, joka on mainittu toimeksiantosopimuksessa. Vuosipalkkio on yleensä joko kiinteä palkkio tai prosenttiosuus vuoden vakuutusmaksuista.

Vakuutusmeklarit tekevät jonkin verran myös projektikohtaista konsultointia, kuten riskianalyseja, vaativien vahinkotapausten hoitoa ja vakuutusvertailuja.

Projektityötä tehdään sekä projektipalkkiolla että tuntihinnoinnilla. Tähän vaikuttaa projektin luonne eli käytännössä se pystyykö lopullisen työmäärän arvioimaan etukäteen. Esimerkiksi vahinkotapauksissa se voi olla hyvin haastavaa.

Eri vakuutusmeklareiden hintoja verratessa on hyvä muistaa, että jos jokin toimija vaikuttaa poikkeuksellisen edulliselta kilpailijoihinsa verrattuna, se näkyy todennäköisesti saamasi palvelun tai asiantuntemuksen laadussa.

# Vastuullisuus

Vastuullisuus on viime vuosina ollut kasvava trendi lähestulkoon kaikilla toimialoilla. Niin myös vakuutus-  
alalla. Osa vakuutusmeklariyrityksistä tekee nykyisin paljon  
töitä vastuullisuusasioiden suhteen. Keinoina ovat muun mu-  
assa vastuullisena työnantajana toimiminen sekä oman liike-  
toiminnan tuottamien päästöjen minimointi. Jos vastuullisuus  
on tärkeä arvo yrityksesi liiketoiminnassa, muista tarkistaa,  
että myös vakuutusmeklarisi toimii vastuullisesti.



# Yhteenveto

Lopulta tärkeintä vakuutusmeklarin valinnassa ovat oman organisaatiosi tavoitteet sekä odotukset yhteistyöltä. Arvioi aina meklaritoimistoja sekä oman arkisen työsi, että organisaatiosi arvojen kautta. Onko tämä meklaritoimisto se, joka tuo eniten lisäarvoa ja helpotusta vakuutusasioihin ja riskienhallintaan?

On hyvä miettiä, saako rahoilleen vastinetta vakuutusmeklaripalveluista. Vakuutusmeklari tarjoaa syvällistä asiantuntemusta, mielenrauhaa, taloudellista säästöä, riippumattoman näkökulman sekä useimmiten tutun yhteyshenkilön, joka pysyy samana vakuutusyhtiöstä riippumatta.

Osa meklariyhtiöistä tarjoaa lisäksi verkkopalveluita, kirjallisia raportteja ja ohjeistuksia, koulutuksia ja niin edelleen. Onko palvelun laatu suhteutettu oikein palvelun hintaan ja saatavaan hyötyyn?

Meklarivalintaa tehdessä on hyvä pitää mielessä myös yrityksesi tulevaisuuden suunnitelmat. Onko organisaatiosi tavoite esimerkiksi kasvaa voimakkaasti, jopa kansainvälisesti? Pystyykö

meklaritoimisto laajentamaan palveluitaan tarpeidesi mukaan? Tai saatko useampia palveluita kätevästi saman toimijan kautta?

Kiinnitä huomiota myös palvelun saatavuuteen, laatuun ja tarjolla oleviin palvelukanaviin. Saatat olla tottunut hoitamaan paljon asioita verkossa, jolloin meklarin moderni verkkopalvelu voi olla ratkaiseva asia.

Toiselle taas henkilökohtainen paikallinen palvelu on elintärkeää. Osa arvostaa monipuolista palvelutarjontaa, erikoistunutta vakuutuslajiasiantuntemusta tai toimialakokemusta.

Myös palvelun sujuvuus ja nopeus merkitsee – erityisesti silloin, jos oma liiketoiminta on projektiluontoista tai siihen liittyy muita seikkoja, jotka vaativat toistuvia vakuutuspäivityksiä tai säännöllistä apua vahinkoasioissa.

Toivomme, että olet saanut oppaastamme eväitä yrityksesi yhteistyökumppaniksi soveltuvan vakuutusmeklarin valintaan.

Jos jokin asia jäi vielä askarruttamaan tai haluaisit keskustella tai kysyä lisää vakuutusmeklaritoiminnasta, niin löydät yhteystietomme verkkosivustoltamme osoitteesta [www.soderbergpartners.fi](http://www.soderbergpartners.fi).

**"Meklaria ei kannata missään nimessä hyödyntää pelkkään hintojen kilpailuttamiseen. Suurimman lisäarvon tuo nimenomaan meklarin asiantuntemus ja näkemys vakuutukseen sekä riskienhallintaan kokonaisuutena."**

**Timo Keski-Kasari**

TOIMITUSJOHTAJA, JUUSTOPORTTI

## Tietoa Söderberg & Partnersista

Söderberg & Partners auttaa yrityksiä ja julkisia toimijoita tekemään perusteltuja päätöksiä vakuuttamiseen, riskienhallintaan ja henkilöstöön liittyvissä asioissa. Työskentelemme aktiivisesti tänään, jotta sinun organisaatiosi arki olisi turvallisempaa ja rikkaampaa huomenna.

Olemme yksi Suomen suurimmista ja monipuolisimmista vakuutusmeklareista. Tavoitteemme on jatkaa vahvaa kasvua, jotta voimme palvella asiakkaitamme vielä entistä paremmin.

Uskomme vahvasti kumppanuuden voimaan. Omat työntekijämme omistavatkin noin puolet Suomen Söderberg & Partnersista.

Työmme perustuu perusarvoihin, joiden kulmakiviä ovat henkilökohtaisuus, analyyttisyys sekä avoimuus. Asiakkaanamme pääset vaivattomasti käsiksi kaikkiin markkinoilla oleviin vakuutusratkaisuihin ja hallitset riskejä oman tilanteesi mukaan.

Olemme Suomen Vakuutusmeklariliiton SVAMin jäsenyritys sekä vakuutusedustajarekisteriin kuuluva vakuutusmeklariyritys.

Söderberg & Partners Oy:hyn ovat fuusioituneet vakuutusmeklariyritykset Meklaritalo, ITM Brokers, Vakuutusmeklariliike Semita, MSR Finser sekä Benefit Advisors ja konserniimme kuuluvat myös Rewenda, Finpremium, Finnrisk, Vakuutusvahti sekä Vakuusvälitys Arktia. Tarjoamme lisäksi asiakkaillemme erikoistunutta vahinkojen konsultointia riippumattoman vahinkojenhoitoyhtiö Claims Linkin kautta.

Söderberg & Partners Oy on osa kansainvälistä Söderberg & Partners -konsernia, joka on pohjoismaiden suurin vakuutus- ja eläkeneuvonnan sekä finanssialan asiantuntijapalveluiden tarjoaja. Yhtiöllä on yli 4000 työntekijää yli sadassa toimipisteessä Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa, Alankomaissa, Iso-Britanniassa, Luxemburgissa sekä Espanjassa.

# Varaa maksuton vakuutuskarttoitus

Kerromme sinulle millainen yrityksesi vakuutusten tilanne on, onko oikea hetki kilpailuttaa vakuutuksia sekä voisiko yrityksesi hyötyä vakuutusmeklarin avusta.

Karttoitus ei sido sinua tai yritystäsi vielä mihinkään.

[Varaa karttoitus verkkosivustollamme](#)



Söderberg  
& Partners