



Meknian perustajaosakas, operatiivinen johtaja Aleks Mäkijärvi taitaa kuljetusalan vakuuttamisen. Yhtiö täyttää tänä kesänä 10 vuotta, ja on alansa suurin kotimainen toimija.

Tuntuuko vakuutusten vertailu vaikealta? Koetko jääväsi vakuutusyhtiön kanssa alakynteeseen? Vakuutusmeklari palvelee asiakasta, ei vakuutusyhtiötä. Vakuutusmeklariliike

Meknian perustajaosakas, operatiivinen johtaja

Aleks Mäkijärvi

kuvailee yhtiötä:

– Meknia on perustamisestaan lähtien suuntautunut kuljetusalalle. Kymmenen toimintavuoden aikana toimialojemme lukumäärä on lisääntynyt, mutta edelleen kuljetusala on niistä meille suurin.

Tehtyään hoitosopimuksen vakuutusmeklarin kanssa kuljetusyrittäjä asioi vain sen kanssa. Tällöin kaikki vakuutuksiin ja vahinkoihin liittyvät asiat hoituvat suoraan meklarin kautta, eikä asiakkaan tarvitse itse olla yhteydessä vakuutusyhtiöihin.

SOPII KAIKENKOKOISILLE

Meknian asiakkaita ovat kaikenkokoiset kuljetusyrietykset, kertoo Mäkijärvi.

– Pienimmillä on yksi raskas yhdistelmä, ja isoimmilla niitä on useita satoja. Meillä kaikki asiakkaat saavat oman yhteyshenkilön, ja tehokkaat taustatiimit palvelevat silloin, kun oma yhteyshenkilö on varattuna. Malli on rakennettu siten, että asiakas saa aina mahdollisimman nopeasti palvelua, eikä pullonkauloja pääse syntymään. Asiakkailta saatujen palautteiden perusteella uskallan sanoa, että tässä ollaan myös onnistuttu. Toki aina pystyy parantamaan, ja kehittämmeikin palveluita jatkuvasti. Se on edellytys sille, että pysyy menossa mukana.

Vakuutusmeklari antaa asiakkaalleen kättä pidempää.

– Korvauspäätöksiin, joissa vakuutusyhtiö meidän asiantuntijamme mielestä on väärässä, tehdään tarvittaessa muutoksenhaku. Useissa tapauksissa päätös saadaan käännettyä asiakkaamme hyväksi. Tehtävämme on huolehtia siitä, että asiakkaamme saa korvauksen joka heille vakuutusehtojen mukaan kuuluu.

TYÖTERVEYSPALVELUA UNOHTAMATTA

Meklarilla ei ole vakuutusyhtiöiden joukossa suosikkeja, takaa Mäkijärvi.

– Olemme vakuutusyhtiöistä riippumaton toimija. Niiltä emme saa mitään, minkä jo lakikin määrää. Palkkiomme maksavat asiakkaamme.

Meknian palveluihin kuuluvat kertaluontoinen MekniaRACE-vakuutuskilpailutus, MekniaHEALTH-työterveyskilpailutus sekä Trans Härmälläkin vuodesta 2019 käytössä ollut MekniaCARE-hoitosopimus, jossa sekä vakuutus- että vahinkoasiat ulkoistetaan Meknialle.

– Moni yritys haluaa ensin kertaluontoisen vakuutuskilpailutuksen, mutta päättyy sitten kilpailutuksen valmistuttua Meknia- CARE-hoitosopimusasiakkaaksi aivan kuten Trans Härmä aikanaan. Kertaluontoinen kilpailutus on helppo startti uudelle yhteistyölle, jossa asiakas maksaa vain, mikäli kilpailutuksella saavutetaan säästöjä.

Kertaluonteisessa MekniaRACE-vakuutuskilpailutuksessa Meknia kilpailuttaa asiakkaan vakuutukset heidän puolestaan. Tällöin asiakas saa yhden luukun taktiikalla parhaimmillaan useista vakuutusyhtiöistä tarjoukset, jotka ovat meklarin toimesta valmiiksi vertailtu. Asiointia yritys voi jatkaa joko suoraan vakuutusyhtiön kanssa tai solmia MekniaCARE-hoitosopimuksen.

MekniaHEALTH-työterveyskilpailutus tuo asiakkaalle selkeyden työterveyspalveluiden kattavuudesta, sopimusten sisällöistä sekä eri työterveystoimijoiden hinnoittelusta. Säästöt voivat olla hyvinkin merkittäviä, mutta vähintäänkin yritys saa selkeän tiedon siitä, mistä kustannukset muodostuvat ja mitä palveluita työterveyssojimus kattaa.

Kaikki vakuutusasiat yhdestä luukusta

Kirjoittanut Ajolinja
01.06.2026 00:00

Teksti: Seppo Alaruikka, kuva: Meknia

[TILAA AJOLINJA](#) | [OSTA DIGILEHTI](#)