

独自路線を推進する代理店 (株)インターリンク

# 外航貨物海上保険に特化

(株)インターリンク(東京都港区、本村京太社長)は、国際間の輸送貨物を対象とする外航貨物海上保険に特化した営業展開によって業績を拡大するとともに、業界内で確固たる地位を築いている。特に保険会社と共催するセミナーや新商品開発の提案では、マリン分野を取り扱う代理店では随一といわれる豊富な知識やノウハウを示している。足立専務取締役は同社のこれまでの取り組みや今後の展望を聞いた。



足立専務(左上)とスタッフ

業界随一のノウハウに強み



同社はもともと、貿易業務に関するコンサルティング会社として2004年に設立。同時に、外航貨物に伴うリスクをヘッジする手段の一つとして貨物海上保険に着目して、保険代理店業をスタート。以来、順調に業績を伸ばしてきた。また、貨物海上保険の契約者か

ら、ノンマリン種目や生命保険の相談や申し込みを受けることも増えてきたため、ノンマリン部門として(株)キャプティブ・インシュランス、生保部門として(株)キャプティブ・ライフを立ち上げた。同社の強みは物流業界の出身者がスタッフとして集まっていること。外航貨物海上保険の肝ともいえる船荷証券(B/L)の裏面約款にも精通しており、豊富な業界経験と知識に裏打ちされた保険提案は業界随一といわれる。顧客の輸送内容を詳しくヒアリングし、一般的なオールリスク担保の貨物海上保険I・C・C(A)では担保されない補償も、付帯費用特約などを細かく定めたオーダ

ーメイドの保険プランでカバーする。また、国内法だけでなく国際運送法などにも詳しい海事専門の弁護士をはじめ、税理士、司法書士、行政書士といった専門職とも提携しており、あらゆる物流形態に対応した万全のサービスを提供する。

同社の信頼の厚さは顧客からだけでなく、保険会社からも一目置かれていた。このことは、大手損保の本店営業部が同社の担当になっ

て、顧客からの要望を取り入れ、従来の貨物海上保険では対象外だった補償範囲もカバーするなど、保険業界だけでなく、物流・貨物業界からも注目を集めている。

現在、同社のスタッフは5人だが、地方の輸送業者などと顧客紹介やサービス提供を通じた独自のネットワークを構築している。今後は全国各地の代理店とも提携を深めていき、外航貨物海上保険の開拓を進めていく。同社では「マンパワーという観点でいうと、当社のノウハウやサービスの提供することで、いかに優良な提携先をつくるかが今後、重要になってくる。お客さまとも提携相手ともウィンウィンの関係が築けるよう、外航貨物海上保険のビジネスをさらに発展させていきたい」(足立専務)として、今後の事業規模拡大に自信を見せている。