

(株) インターリンク

国際間輸送についての教育実施

業界全体の底上げに貢献

外航貨物海上保険に特化した代理店(株)インターリンク(東京都港区、本村京大社長)は、国際間の輸送貨物に関する教育活動を展開している。同社のマリン顧客や提携する全国の代理店に随時研修を行い、海上保険の引き受けスキルの向上を図るもので、年内には地方銀行の為替担当者などを集めた国際輸送貨物の実務に関するセミナーも企画するなど、マリン業界全体の底上げを目指している。



国際輸送のプロがそろうインターリンクのスタッフ(中央・足立専務)

インターリンクが研修を行うのは、東京、横浜、名古屋、大阪、神戸の主要5大港付近などで

活動するマリン顧客や提携代理店。独自テキストを用いて、国際輸送の業務知識や貨物海上保険の引き受け方法など、同社が長年蓄積したノウハウを教示する。

また、例年、損保会社との共催で物流関係企業を集めて行うセミナーとは別に、今年度中に、地方銀行の為替担当者や輸出業者向けに特別セミナーの開催を予定している。外航貨物輸送では、L/C(信用状)に

基づく貿易決済の場合、銀行がL/Cを買い取る際に保険書類などをチェックするため、同セミナーでは、海事弁護士として著名な岡部・山口法律事務所(山口修司弁護士)が講師となつて、L/C買い取り時の注意点や、B/L(船荷証券)の譲渡性など、実務・法務の両面から解説を行う。

同社がこうした教育活動を展開するのは、昨今のマリン業界の動向が背景としてある。東日本大震災や円高の進行などの外的要因によって、国際貨物業界が厳しい状況にある中、外航貨物海上保険は保険料の値下げ競争が激化している。同社が保険会社から提示される料率よりもはるかに低いレートが提示されることもあるという。

積書を目的することも多い。マリン分野がほかの損保種目と比べて専門性が高いため、取引の実態がよく分からないまま保

険を引き受ける業者が多いことを示している。そうした状況によって業界全体の信用が下がり、結果としてマーケット

トが縮小することを危惧(きん)する同社では、定期的なセミナーや研修に注力する考えだ。「貿易業者と輸送業者

は、お互いのリスクを十分に理解していないと思われ、ケースが多い。両者の橋渡しとなつて、中

の質が上がるような活動を続けていきたい」と、(足立専務)として、今後の展開に意欲を見せている。

また、貨物輸送の実態に合わない契約内容の見