深掘り！保険用語〈135〉

株式会社ウインライフ
小野 力
≪E-mail≫
tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

反則金納付で前科はつかず

実効性ある指導や責任追及が可能に

今回は、交通違反の「赤切符・青切符」について深掘りしたいと思います。

本年4月から自転車についても青切符の対象とする道交法改正が話題となっています。交通違反に対して警察官が切る赤切符と青切符は似て非なるものです。

悪質性の低い交通違反の場合には警察官に青切符を切られます。期日までに青切符に記載された金額を納付すれば完了となり、警察署や裁判所に出頭する必要はありません。

一方、悪質性の高い場合（例えば50キロ超の速度違反）には赤切符を切られます。赤切符には金額の記載はなく出頭日と出頭場所が記載されています。出頭するとほとんどの場合、略式命令により罰金額が決まります。青切符の場合と異なり罰金は刑罰であるため前科がつきます。罰金を支払わないと強制的に徴収されたり、労役場に留置される可能性があります。労役場では罰金額に応じた期間留置され軽作業を命じられます。

4月から自転車が〝青切符〟の対象に

【赤切符】正式名称『道路交通法違反事件迅速処理のための共用書式』（以下、交通切符）

道交法が施行されたのは昭和35年ですが、わずかその2年後には交通違反の取締件数は440万件を超えました。この膨大な件数を効率的に処理するために簡素化された捜査書類が交通切符です。それまで道交法違反について統一書式はなく、警察・検察庁・裁判所はおのおの必要書類を作成していて非効率でした。交通切符では捜査書類が5枚複写になっており各庁で必要とする書類が揃っています。違反者に交付される1枚目（告知票）が赤色のため赤切符と通称されます。

【青切符】正式名称『交通反則告知書』（以下、反則切符）

赤切符では例えば一時停止違反でも前科がつきます。昭和40年には交通違反により刑罰を科された人数は400万人を超えました。当時、その多さから『1億総前科者になる』という極端な議論さえ巻き起こりました。また、赤切符によって手続きが簡素化されたとは言うものの、各庁には大きな負担となっていました。

そこで昭和42年の道交法改正により違反行為のうち比較的軽微なものを「反則行為」として指定し、刑事手続に移行せずに簡易・迅速に処理する「交通反則制度」が新設されました（道交法125条）。

反則切符は4枚複写で、違反者に交付される1枚目（交通反則告知書）が青色のため青切符と通称されます。

青切符で納付する金額は罰金ではなく反則金です。反則金は刑罰ではないので強制力はなく、前科もつきません。交通違反は刑事手続で処罰されることが道交法の原則です。例外として警察が通告した反則金を任意に納付した場合には刑事手続を免除するという建付けになっています。ただし、反則金を納付しなければ刑事手続に移行するので、実質的には強制力が担保されています。納付が任意である反則金をはさむことで制裁的効果を確保しつつ刑罰を科さないという制度設計はよくできています。

これまで自転車の交通違反は赤切符でしか取り締まることができませんでした。青切符によって違反者に前科がつくことなく実効性のある指導や責任追及が可能となり、自転車の交通ルール順守が向上することを期待したいと思います。

《トリビア》自転車の青切符は16歳以上の運転者が対象。

営業素人からTOTへ！ 真似して伸びる暗記営業のススメ

有限会社ミライズ 片岡隆太 －145－
問い合わせ先E-mail：info@mi-rise.com

成功し続ける秘訣

大手損害保険会社で、研修生向けの入社後12か月研修の講師を務めています。自身がMDRTのTOTになった経験談やノウハウについて、1日かけてじっくりお話しする中で、多くの質問をいただきます。

真っさらな研修生ならではの、ド直球な質問の数々ですが、要約するとほぼ同じ内容です。紙面の都合でざっくり言うと、「チャチャッと簡単に成果を上げるにはどうすればいいのか？」というもの（笑）。確かに、手早く成果を出してお金持ちになりたいですよね。この気持ちには、私も大いに共感します（笑）。

「手早く簡単に成果を上げてお金持ちになる」ということを、別の例で例えてみると、「手早く簡単にプロレーサーになる」のと同じようなものだと思ってみてください。F1レーサーは稼げそうだからといって、運転免許証があるだけでレースに参戦すれば、ほぼ間違いなくクラッシュして終了です。

これは、保険募集で成果を出してお金持ちになることと同じ理屈です。たまたま案件に恵まれて簡単に成果が出たとしても、技術やノウハウがなければ、すぐにクラッシュして、お金がなくなります。

結局は、練習をして、技術や経験値を高めなければ通用しないのです。

ではここで一つ質問です。どの世界でも同じだと思うのですが、チャチャッと成果を上げてお金持ちになれば、そのままお金持ちでい続けられると思っていませんか？

もうお分かりですよね。成功することよりも、成功し続けることの方がはるかに難しいということを…。これは、ダイエットに成功しても体型を維持することが難しいのと同じです。リバウンドしてダイエット前より太ったなんて話、よく聞きますよね（笑）。

結局、能力を高めなければプロとしてやっていくことはできませんし、経験が浅いまま成功してしまうと、成功してからの方が超大変です。ですから、私の周りの優績者は、成果を継続するために、全方位で情報収集し、学び続け、見えないところで超努力をしています。彼らの多くは、継続的な成功のため、コンサルをつけている割合がめちゃくちゃ高いです。私自身も2名の優秀なコンサルとともに歩んでいますが、この投資は何よりも優先度が高いと考えています。

人生の多くのことは、成功することよりも、成功し続けることの方が難しい。そして、そのために必要なのが「継続」です。しかし、ここにも思いがけない落とし穴があります。

それは、たまたま出た成果が、自分の嫌いなやり方によるものであれば、嫌いなことは続かないので、継続してうまくいく可能性は極めて低くなるということです。

では逆に、意識せずともルーティンとして「楽に」こなせるものであればどうでしょう？ 継続することが苦にならないため、成功し続ける可能性が高くなるとは思いませんか？

歯を食いしばって嫌なことを続けるのが「努力」ではありません。楽にこなせることを見つけ、それを継続することこそが「努力」です。

成功し続ける最大の秘訣は「数」をこなすこと。そして、数をこなすためには「継続できる努力」が不可欠です。だからこそ、自分に合った、無理なく続けられるノウハウを見つけることが、あなただけの成功の秘訣になるのです。

これから伸びるのは、損保系

奮闘！支社長

西川 新一 ＜166＞

新メンバーのやる気が職場に漂う4月

新たな体制整備対応に組織全体で挑む

ロシア、ウクライナの紛争のみならず、米国を巻き込んだ中東諸国での地政学リスクの高まり、そして高市政権下での衆議員選挙後の米国訪問、国民の生活に深く関わる物価の上昇等々、日本経済に大きく影響を及ぼす動きが激しくなっている。

振り返って当支社をみると、例年同様、人事異動の季節となる4月を迎えた。当支社の成績も久々に要請額本部内上位達成の可能性が残り、成績上位支社の仲間入りができる位置につけている。

一方、並行して業界では同業他社とともに、新たな代理店の体制整備対応が本格化している。今年度は、売上ではなく業界全体でのあるべき体制が問われる年として、保険会社と代理店の全ての関係者において例年以上に緊張感を持ったスタート月が開始した。

思えば毎年のごとくこの4月という季節は、様々な不安の中の船出の月である。今年の始動では、体制整備と売上の双方におけるあるべき水準への到達が求められている点が過去とは大きく異なっており、これまで以上の地道な努力の継続が必要となる年度始めとなった。

ここ数年、結果にさほど苦労せずに年度末には無難な成果を獲得して1年を締めくくっていた。しかし、営業とは逆の領域にある体制整備への対応は、容易にできそうで難しい特色を持つ業務である。長年にわたって代理店と向き合ってきたとはいえ、過去の経験を活かしにくいケースも想定される。そのため、「営業と同様に、いやそれ以上に展開が読みにくい」部分が存在すると考えている。

加えて、業界を激震させた波乱万丈な不祥事案も、過去には表立って問題視されてこなかった事象である。改めて「人生山あり谷あり」のような数年間であり、業界の将来が読みにくい不安定に満ちたものであると痛感する毎日であった。

そのような中にあって、4月に新たなメンバーが加わった。彼らのやる気に満ちた空気が職場に新たな息吹として活気を与えている。支社を任されるものにとって、若者が発するエネルギーや成長速度は頼もしく、かつ、業界を担う力として嬉しく思えるのは私だけではあるまい。きっと全国にいる支社長もそう感じているはずだ。

そう思うと、改めて、中間管理職に課せられた人を育てるという使命の重要性を感じながら、新たな体制整備という壁に組織全員で挑もうと誓った春となった。