

中国保监会主席吴定富在7月15日召开的保监会半年工作会议上呼吁,希望各保险公司加快开发体育保险。目前国内看似红火的体育保险市场,如F1、亚洲杯足球赛和奥运会,其实都是带有赞助性质的宣传方式,保险公司并没有根据具体情况为其量身定做相关体育保险产品。

若要在2008年奥运保险大战中分一杯羹,与国际上的竞争对手相比较而言,国内的保险公司必须在经验、技术、人才和立法等方面下功夫。

作为体育大国的中国,承办的体育赛事越来越多,规模也越办越大。与之不符的是,我国体育保险的发展却远远滞后于中国体育的发展脚步。开发体育保险的声音,7月15日又从保监会的半年工作会议上传来。中国保监会主席吴定富呼吁,希望各保险公司加快开发体育保险。

体育保险第一次受到国人关注,大概是在桑兰1998年美国友好运动会上摔伤之后。友好运动会为她提供的1000万美元的高额医疗保险,不仅使她得到了最好的治疗,而且也让我们第一次目睹了体育保险的作用。

随后,上至国家体育总局,下至平民百姓,无不把目光聚焦于体育保险。然而,发展体育保险的呼声高唱数年,其发展却仍举步维艰。在国际体育保险日渐覆盖竞技体育、学校体育和群众体育的同时,我国体育保险却仍徘徊在运动员意外伤害和死亡险种上,其他的责任险和财产险基本上是一片空白。

面对如此现状,国内体育高层人士大声疾呼:抓住2008年北京奥运会契机,把奥运会体育保险产品开发作为一个切入点,全面推动体育保险的发展。

蹒跚起步

吴定富在保监会半年工作会议上的发言意味深长,“在国外,体育保险业在体育产业中占有举足轻重的地位,而目前我国的保险公司都还没有开发体育保险。”

当人们对2008年奥运保险契机甚嚣尘上之时,我国体育保险尚处起步阶段的现状却是不容争辩的事实。从目前国内的需求来看,体育保险大致分两类:一是运动员的保险,主要是伤残保险;二是体育产业保险。尽管我国体育保险市场需求极大,但是国内体育保险发展却是相当滞后。

遍观国内各大保险公司的产品目录,有针对性的、能充分体现体育运动特色的保险产品难以寻觅。为详细了解体育保险产品开发现状,记者致电国内几家知名保险公司。

太平保险有限公司上海分公司言辞谨慎,负责外宣的工作人员话语中略带遗憾:“目前我们的产品还没有涉及体育保险,至于今后是否会开发相关产品,因涉及到上市公司的预期,不便透露。”

海尔纽约人寿有关人士坦言,“体育运动高难度、高强度、高对抗和高标准决定了其高风险性,死亡率、伤残率都较高,使得保险公司赔付居高不下。作为营利性企业,保险公司为保障经济效益,目前基本上都把高风险的运动项目作为除外责任排除在外。”



但如果仅从媒体频频发布的新闻来看，华泰承保亚洲杯足球赛 8 亿元、中国人寿成为亚洲杯足球赛济南赛区独家保险商、太平人寿成为 F1 中国大奖赛保险合作商……，保险公司对于开发体育保险产品似乎又是驾轻就熟。

对于这种现状，我国第一家专业从事体育保险的经纪公司——中体保险经纪有限公司总经理郑玉春一语道破：“目前国内看似红火的体育保险市场，如 F1、亚洲杯足球赛和奥运会，其实都是带有赞助性质的宣传方式，保险公司并没有根据具体情况为其量身定做相关体育保险产品，保险公司和体育赛事主办方是互赢互利的，这并不能代表我国体育保险发展进入了成熟阶段。但是我们不妨借此‘东风’，来推动我国体育保险的发展。”

郑玉春一番话在记者随后的采访中得到了印证。在上海 F1 比赛日程临近之时，几度传来平安保险公司拿下其保险大单的消息，但记者并没有得到平安有关方面的证实。

另据知情人士透露，太平人寿上海分公司和泰康人寿为能搭上 F1 赛事，花费不菲。太平人寿上海分公司为刚刚结束的全国场地汽车锦标赛和 F1 世界锦标赛中国大奖赛全部赛程提供了近 5 亿元保额的保险服务；而后者也因此赞助了参加 F1 比赛的瑞士索伯车队。

试水商业化

桑兰的不幸，使得国家体育总局主管部门下定决心实施关于运动员人身保险的一揽子计划，至此，我国体育保险商业化尝试拉开帷幕。

隶属于国家体育总局的中华全国体育基金会先后向国内两家保险公司投保了两期运动员伤残保险，参保人为 1400 名国家队运动员。基金会每年缴费 100 万元，运动员每年只需缴纳 40 元至 100 元的费用，保费根据运动项目而定；运动员在死亡和伤残时最高可得到 30 万元的赔偿。保险期从运动员进入国家队开始，一直到国家队生涯结束。

“但由于商业保险的险种在设计上存在诸多缺陷以及理赔程序太过复杂等原因，这项计划的开展并不顺利。”中华全国体育基金会有关人士感慨道。因此，2001 年，国家体育总局改变商业保险模式，推出内部互助保险，在全国 12 个省市试点的同时，对伤残等级标准不断进行修订和完善，按运动项目伤残风险实行了分类缴费。2002 年，运动员伤残互助保险在全国范围内推行。

有专家称，互助保险并不等同于商业保险，现行的互助保险所支付的理赔金也并不是真正意义上的理赔金，只是一种特殊的抚恤金。“我们只是象征性地收取一定费用，属于福利性保险”，中华全国体育基金会保险部张先生在电话里这样告诉记者。

业内人士的一致呼声是“真正意义上的体育保险应该是商业保险”。对于目前保险与体育之间的合作关系，有专家概括为“赞助性的公益化模式”，这一模式在体育市场化的初期对我国体育事业的发展起到了较好的促进作用，但随着体育保险的产业化、规模化和市场化向纵深发展，“赞助”对体育市场客观存在的庞大保险需求来说只能是杯水车薪，维系体育和保险的相对单一的公益化模式已经越来越不能适应体育保险新型市场关系的建立。

与此同时，郑玉春也表示，“随着我国体育产业化的进程，越来越多的运动员变成了职业运动员，转变成了市场中的一员，因此，可以考虑用商业保险的方式解决运动员的风险保障问题。这样既能减轻体育行政部门的压力，也能为更多的职业运动员减轻后顾之忧。”



除了大量的运动员、教练员在训练、比赛中的生命安全以及疾病、养老问题以外，众多体育赛事、体育器材等也都存在着各种各样的潜在风险。郑玉春给记者举了个例子，女足世界杯比赛由于非典影响而易址，使中国足协等单位筹办比赛先期投入的直接损失上亿元，间接损失更大。这充分说明了进行体育保险给组织比赛的主办者转移相关商业风险的必要性。

抓住契机

事实上，近年来我国在体育事业上投入了相当大的手笔，不仅举行的体育赛事越来越多，而且从事体育运动的人也与日俱增。总的来说，体育产业的保险需求也在不断增加。

2008年将在北京举办的奥运会在令中国人民举国同庆的同时，也振奋了整个中国保险界。就保险业而言，体育保险将成为2008年奥运保险商机的“宠儿”。国内各大保险公司蠢蠢欲动，有的甚至打出了“冲入奥运保险市场”的旗号。

但是，就在这时，中国保监会国际部主任孟昭亿却及时地站出来“泼冷水”，他曾公开坦言：“办奥运会我们没有经验，办奥运会方面的保险更没有经验。因为除了一般的可能预想到的事件，还有很多包括保险方面技术、经济等方面的问题都无法预见。若要在2008年奥运保险大战中分一杯羹，与国际上的竞争对手相比较而言，国内的保险公司必须在经验、技术、人才和立法等方面下功夫。”

郑玉春对此颇有同感，“虽然说2008年奥运会对国内保险业来说是一个契机，但是，商机同时也意味着挑战，如何应对才能使体育保险走向双赢，这是接下来保险业人士急需思考的问题。如果2005年以后国内的保险公司还是提供不了完善的体育保险产品，仍旧延续老的制度去运行的话，那就只能眼看着别人来抢占这块市场了。”

在大举进军2008北京奥运保险市场时，今年的F1上海站和亚洲杯无疑是一个练兵的良机。“以目前的实力和经验，国内保险公司还很难企及F1这样的国际赛事的核心保险任务。”一位知情F1保单的人士透露，太平人寿此次进入F1，保障对象都是中方人员，但是像F1赛车手们这些具有特殊风险人群的保险合同，国内保险公司就很难与国外公司竞争。

据悉，目前F1世界锦标赛中国大奖赛组委会已就赛事保险方面进入洽谈，其中包括公众责任险、赛车的第三者责任险和比赛延迟险等。一有意参与F1保险的保险公司负责人表示，“我们目前一方面正在加强人才培养，另外一方面积极引进国外人才，借鉴学习国外相关体育保险知识和经验，以备战F1保险之争。”

在谈及向国外保险公司“取经”时，郑玉春回忆道：“我们在给2008年奥组委作风险管理方案时，接触过不少国外保险机构。在合作的过程中，我们发现，国外的保险机构一般不喜欢主动与其他保险机构沟通，这时候国内的一些保险机构就应该采取积极的态度，主动与他们切磋交流。”

我国体育保险大事记略（相关链接）

1.1995年3月，11位全国政协委员向政协全国八届五次会议递交了议案，要求给那些为我国体育事业作出贡献的优秀运动员、教练员建立伤残保险和养老保险制度。

2.1996年，香港南华体育会主席洪祖杭先生在中华体育基金会秘书长吴振绵的提议下，先后向基金会捐款共计1200万元用于建立专项保险基金，为所有国家队运动员投保。



3.1997年，国家体育总局党组授权，由体育局人事司牵头，财务司协助，将体育保险的建立交由中华全国体育基金会负责具体筹办。

4.1998年上半年，中华全国体育基金会保险部与保险公司共同制定了《国家队运动员伤残事故程度分级标准》、《国家队运动员伤残事故程度分级标准定义细则》、《国家队运动员伤残保险试行办法》等涉及“国家队运动员伤残保险”这一崭新险项的关键性文件。这是国内体育保险（关于运动员保障）的雏形（正式运行在桑兰事件之后）。

5.1998年9月28日，中华全国体育基金会正式同中保人寿保险公司签订国家队运动员伤残保险，其保险金额从3000元到30万元。

6.从1998年开始，中华全国体育基金会先后为1400名国家队运动员投保运动员伤残保险。普通运动员在死亡和伤残时最高可获30万元的赔偿，获得世界冠军的运动员最高可获赔偿60万元。同时，即使在非训练、比赛时发生意外伤害，每名运动员也可获得最高20万元的赔偿。保险期从运动员进入国家队开始，一直到其国家队生涯结束。

7.2002年9月27日，国家体育总局颁布《优秀运动员伤残互助保险试行办法》，对参加“互助保险”的运动员的范围作了明确规定，即投保人应该是“优秀运动员（本办法所称优秀运动员是指全国各省、市、自治区及计划单列市所属正式在编、享受体育津贴奖金制并从事奥运会和全运会项目的运动员）”。

8.2003年11月4日，国家体育总局对体育基金管理中心《关于同意修改部分伤残互助保险条款的批复》增加了扩大伤残互助保险人员范围、增加伤残等级第十一级的伤残等级标准及赔付标准以及相应调高第九级和第十级的赔付标准等内容。

9.2004年3月7日，我国第一家专业从事体育保险的经纪公司——中体保险经纪有限公司在京成立。中体保险经纪有限公司将从事保监会批准的所有保险经纪业务，主要以运动员保险、赛事保险、体育保险咨询为主体业务。

10.2004年7月15日，亚洲杯足球赛保险方面的承保竞争尘埃落定。本届亚洲杯足球赛全部赛事总共投保了8亿元的巨额保险，保险责任范围不但包括参赛队的训练设备及器材和其他与赛事有关财产的财产险、比赛期间的公众责任险、雇主责任险，还包含风险较高的各类参赛人员的意外伤害保险。

另据透露，为确保亚洲杯足球赛的顺利进行，保障亚洲杯足球赛重庆奥林匹克中心体育场和现场观众的人身安全，重庆赛区组委会斥资为体育场和观众购买了高达85.6亿元的巨额保险，这笔保险分别由新华人险和中保财险两家公司受理。

中国人寿保险股份有限公司济南市分公司与亚洲杯足球赛山东省（济南）赛区组委会也正式签订了协议，成为2004年亚洲杯足球赛济南赛区独家承保保险商。中国人寿保险股份有限公司济南市分公司此次为2004年亚洲杯足球赛济南赛区组委会工作人员及前来观看比赛的预计20万名观众承保人身意外伤害保险。

两大瓶颈制约体保发展

业内人士的多次呼吁言犹在耳，“中国保险业，请拿出真正的体育保险产品来。”



面对这样的呼吁或者指责，我国保险公司承受着巨大的压力。那么，我国体育保险发展缓慢，究其原因何在？责任是否全在保险公司？

有专家指出，从目前国内保险公司自身情况看，国内保险公司在体育保险费率制定上，缺乏一些基本数据，无法进行准确的定价；在条款设计上，主要参照一般的保险条款，还没有针对体育项目、运动创伤和伤病开办具体的保险。

对于制约我国体育保险发展的原因，中国保监会主席吴定富精辟地归纳出两大“瓶颈”：观念问题与人才问题。

郑玉春对于“观念问题”颇有发言权，“中体保险经纪有限公司成立 5 个月来，一直在和一些保险机构共同进行市场调查、研究开发体育保险产品。我们最近在和一些保险公司研究世界杯足球赛预选赛投保问题，在这个过程中我们发现，有些体育团队侥幸心理严重，他们认为出险概率基本上为零，因此完全没有必要投保。”

专业人士称，体育运动存在很大风险，发达国家的运动员普遍具有很强的保险意识，许多著名运动员不惜为自己的一只手、一只脚甚至是一根手指投下巨额保险。“可以说，我国运动员由于长期受到计划经济的影响，习惯于一切由国家包下来的做法，认为自己受伤公费保险天经地义。”

但是，值得欣喜的是，这种认识的误区正在被逐渐打破。国家体育总局中华全国体育基金会保险部张先生告诉记者，自桑兰、姜涛等运动员接连出事后，国内运动员的保险意识日益加强，投保的积极性也随之提高，目前中国大概有 2 万多名运动员已经开始“自掏腰包”投保了。

对于保险公司开发体育保险产品难在何处的的问题，沪上几家知名保险公司负责人的口径极其一致，“体育运动项目种类繁多，不同的项目涉及不同的风险。另外，相关数据的收集和统计十分繁琐，致使保险公司在确保保险范围、保险金额和保险费率方面面临极大挑战。”

“既懂体育又懂保险的复合型人才令各大保险公司和保险中介机构求贤若渴。”郑玉春表示，目前这方面的人才是我国发展体育保险急需的，包括从体育风险的评估、重大赛事的监督和管理、投保后的跟踪服务，到提供相关信息和数据、协助开发新的险种、出险后进行理赔工作等等，都需要这些人才的参与。但是在我国，这种既熟悉体育资深特点、又具有保险专业知识的人才十分匮乏。

几家保险公司负责人一致认为，国内保险公司发展体育保险滞后的表面原因是公司研发力度不够，更深层次的原因是缺乏专业人才，人才的加盟将直接加快保险公司研究体育保险产品的进度。“就拿这次亚洲杯足球赛承保来说，正因为缺少这类人才，间接导致了重复保险的产生。”郑玉春毫不讳言，很多国内保险公司对 F1 保单有“想法”。但不敢“染指”的原因，正是因为 F1 赛事中的很多险种对于国内保险公司来说太新鲜，而就目前来看，国内公司缺少专业人才，缺乏这方面的经验。

在采访中，多家保险公司负责人表示，公司下一步的计划是，加强市场调查与研究，培养开发专业人才，开发真正意义上的既适合我国国情又适合体育发展的体育保险产品。

其实，我们不妨借鉴一下国外的经验。郑玉春告诉记者，国外在解决运动员个人投保时通常通过保险经纪公司进行代理，由此很多专业体育保险经纪公司应运而生。体育保险经纪公司拥有一批既懂体育又懂保险的专业人才，可以帮助保险公司和赛事承办方进行风险评估。相比之下，目前国内专业体育保险经纪公司屈指可数，因此业内人士频频呼吁，开办体育保险经纪公司是日前发展我国体育保险的当务之急。

