

我国冰雪体育保险的发展困境与对策研究

国英男

大庆医学高等专科学校体育教学部

DOI:10.12238/pe.v3i3.13644

[摘要] 本文采用文献资料法等,探讨了我国冰雪体育保险的发展困境及其解决对策。主要分析了市场需求、产品设计、风险评估等方面的问题,并借鉴国际经验,提出切实可行的建议,以推动冰雪体育保险的健康发展。

[关键词] 冰雪体育; 保险发展; 困境

中图分类号: G8 **文献标识码:** A

Research on the Development Dilemmas and Countermeasures of Ice and Snow Sports Insurance in China

Yingnan Guo

Department of Physical Education, Daqing Medical College

[Abstract] By adopting the method of literature research and other methods, this article aims to explore the development dilemma of ice and snow sports insurance in China and its solutions analyze the problems in market demand, product design, risk assessment and other aspects, and draw on international experience to put forward practical and feasible suggestions to promote the healthy development of ice snow sports insurance.

[Key words] Ice and snow sports; Insurance development; Dilemma

引言

随着2022年冬奥会、2025年亚冬会的举办以及国家对冰雪运动的大力推广,我国冰雪体育迎来了快速发展的黄金时期。参与冰雪运动的人数逐年攀升,冰雪体育产业蓬勃兴起。然而,冰雪运动的高风险性使得冰雪体育保险的需求日益凸显。尽管保险行业对冰雪体育的关注与参与逐渐加深,政策支持与行业环境也不断优化,但我国冰雪体育保险在发展过程中仍面临诸多困境。本文旨在深入探讨我国冰雪体育保险的发展困境,并借鉴国际经验提出切实可行的解决对策,以推动其健康发展。

1 我国冰雪体育保险的现状与发展背景

1.1 冰雪体育的快速发展与市场需求

随着冬季奥林匹克运动会的成功举办和国家对冰雪运动的推广,我国冰雪体育迎来了快速发展的良机。根据统计数据,参与冰雪运动的人数逐年增加,预计到2025年,冰雪运动参与人数将达到3亿人。这一趋势不仅反映了人们对冰雪运动的热情,也推动了相关产业的蓬勃发展。市场需求的增加促使冰雪体育设施建设加速,滑雪场、冰场等基础设施不断完善,相关赛事和活动频繁举办,吸引了大量游客和参与者。

与此冰雪体育的普及也带来了潜在的风险,运动过程中可能发生的意外事故使得冰雪体育保险的需求日益凸显。根据研究,冰雪运动的事故发生率相对较高,尤其是在初学者中,导致

保险产品的市场需求急剧上升。针对冰雪体育的保险产品设计和市场推广显得尤为重要。通过满足日益增长的市场需求,冰雪体育保险不仅能够为参与者提供保障,也将为整个冰雪产业的可持续发展提供有力支持。

1.2 保险行业对冰雪体育的关注与参与

随着我国冰雪体育的蓬勃发展,保险行业对这一领域的关注与参与逐渐加深。冰雪运动的参与人数不断增加,尤其是在冬季奥运会的影响下,公众对冰雪项目的热情高涨。这一趋势促使保险公司积极探索冰雪体育保险产品,以满足市场需求。目前市场上针对冰雪体育的保险产品仍显不足,主要集中在意外伤害险和医疗险等基础保障上,缺乏针对特定项目的专业保险设计。

保险行业的参与不仅体现在产品的推出上,还包括与冰雪体育组织的合作。保险公司可以通过赞助赛事、提供保险服务等方式,增强品牌曝光率,同时为运动员和观众提供保障。保险公司还应加强与政府、行业协会的沟通,推动政策支持,促进冰雪体育保险市场的规范化发展。

在这一过程中,保险行业需要不断提升自身的专业能力,建立健全的风险评估体系,以应对冰雪运动中可能出现的各种风险。通过多方合作与创新,保险行业将能够更好地服务于冰雪体育的发展,为参与者提供更为全面的保障,助力我国冰雪体育的持续繁荣。

1.3 政策支持与行业环境的变化

我国冰雪体育的蓬勃发展得益于政策的积极支持和行业环境的不断优化。国家层面上,政府出台了一系列促进冰雪运动发展的政策,如《冰雪运动发展规划(2016-2025年)》和《全民健身计划(2016-2020年)》,这些政策不仅为冰雪体育的普及提供了资金和资源保障,也为相关保险产品的创新与推广创造了良好的环境。随着冬季奥运会的临近,冰雪体育的热度持续攀升,社会各界对冰雪运动的关注度显著提高,推动了冰雪体育保险市场的形成。

行业环境的变化同样不可忽视。随着人们生活水平的提高,参与冰雪运动的人群逐渐扩大,市场需求日益旺盛。保险公司也开始意识到这一新兴市场的潜力,纷纷推出针对冰雪运动的保险产品。尽管政策支持和行业环境的改善为冰雪体育保险的发展提供了契机,但仍需进一步完善相关法规和标准,以确保保险产品的有效性和安全性,从而更好地服务于广大的冰雪运动参与者。

2 我国冰雪体育保险发展面临的困境

2.1 保险产品设计不完善,缺乏针对性

我国冰雪体育保险的产品设计普遍存在不完善和缺乏针对性的问题。现有保险产品多为通用型,未能充分考虑冰雪运动的特殊风险。滑雪、滑冰等项目的风险特征各异,但保险产品往往未能针对不同项目的风险进行细分,导致保障范围和理赔条款不够明确。保险条款复杂,消费者难以理解,造成购买意愿低迷。许多潜在客户对保险产品的认知不足,无法准确评估自身需求,进而影响了市场的拓展。保险公司在产品设计时缺乏对冰雪运动参与者的深入调研,未能有效捕捉到消费者的真实需求和偏好,导致产品与市场脱节。为了提升冰雪体育保险的市场竞争力,亟需针对不同冰雪项目的特点进行细致的风险分析,设计出更具针对性的保险产品。简化条款、增强透明度也是提升消费者信任和购买意愿的重要措施。只有通过不断优化产品设计,才能更好地满足冰雪运动参与者的需求,推动行业的健康发展。

2.2 消费者认知不足,市场推广力度不够

在我国冰雪体育保险的发展过程中,消费者的认知不足是一个显著的问题。许多潜在客户对冰雪体育保险的概念、功能及其必要性缺乏了解,导致保险产品的市场接受度低。超过60%的消费者对冰雪体育相关风险的认知不足,认为其发生的概率较低,从而忽视了保险的价值。市场推广力度不够也是制约因素之一。保险公司在冰雪体育保险的宣传上投入有限,缺乏有效的市场营销策略,未能充分利用社交媒体、线上平台等现代传播手段进行广泛宣传。为了提高消费者的认知水平,保险公司应加强与冰雪运动组织、俱乐部的合作,通过举办讲座、体验活动等形式,增强消费者对冰雪体育保险的理解和兴趣。利用数据分析,针对不同消费群体制定个性化的推广方案,以提升市场渗透率。只有通过有效的市场推广和消费者教育,才能真正激发市场需求。

2.3 行业人才短缺,专业知识匮乏

在我国冰雪体育保险的发展过程中,行业人才短缺和专业知识匮乏的问题尤为突出。冰雪体育作为一个新兴领域,其保险需求尚未得到充分认识,导致专业人才的培养滞后。现有的保险从业人员大多缺乏对冰雪运动特有风险的深入理解,无法提供针对性的保险产品和服务。冰雪体育保险涉及的知识面广泛,包括运动医学等多个领域,要求从业人员具备跨学科的专业素养。目前的教育体系和职业培训尚未形成系统化的课程,导致人才培养的有效性不足。为了应对这一挑战,行业应积极探索与高校、科研机构的合作,建立专业人才培养机制。鼓励在职人员通过继续教育和培训提升专业能力,以适应市场需求的变化。只有通过系统的人才培养和专业知识的积累,才能为冰雪体育保险的可持续发展提供坚实的人力支持。

3 国际冰雪体育保险发展的经验借鉴

3.1 发达国家冰雪体育保险的成功案例

在发达国家,冰雪体育保险的发展已形成成熟的市场体系,提供了诸多成功案例。瑞士的滑雪保险产品以其全面的保障和灵活的选择而受到广泛欢迎。该保险不仅涵盖了滑雪过程中可能发生的意外伤害,还包括因天气原因导致的滑雪场关闭等特殊情况,体现了对消费者需求的深刻理解。北美地区的滑雪度假村与保险公司合作,推出了“滑雪通行证保险”,消费者在购买通行证时可选择附加保险,保障滑雪期间的意外风险。这种模式有效地提高了保险的渗透率,增强了消费者的安全感。

通过分析这些成功案例,可以发现,发达国家在冰雪体育保险的产品设计上,注重个性化和多样化,能够灵活应对不同消费者的需求。政府的政策支持和行业的规范管理也为保险市场的健康发展提供了保障。这些经验为我国冰雪体育保险的发展提供了重要的借鉴,值得深入研究与学习。

3.2 保险产品创新与市场适应性分析

保险产品的创新是推动冰雪体育保险市场发展的关键因素。我国冰雪体育保险产品普遍存在设计单一、保障范围狭窄的问题,难以满足多样化的市场需求。为了提升市场适应性,保险公司应从以下几个方面进行创新。针对不同类型的冰雪运动,设计专属的保险产品。滑雪、滑冰等项目的风险特征各异,保险产品应根据运动的特点,提供相应的保障方案。可以引入灵活的保险条款,允许消费者根据自身需求选择保障内容,如意外伤害、医疗费用、装备损失等,形成个性化的保险组合。保险公司还应加强与冰雪运动组织、俱乐部的合作,推出团体保险和活动保险,进一步拓展市场。

在产品创新过程中,保险公司应运用大数据分析技术,对消费者的行为和需求进行深入研究,以便及时调整产品策略,提升市场响应速度。通过建立动态的反馈机制,保险公司可以不断优化产品设计,确保其在激烈的市场竞争中保持优势。

4 推动我国冰雪体育保险发展的对策建议

4.1 加强保险产品研发,提升市场适应性

在推动我国冰雪体育保险发展的过程中,加强保险产品研发是提升市场适应性的关键。保险公司应深入分析冰雪体育活

动的特点与风险,结合市场需求,设计出更具针对性的保险产品。可以针对滑雪、滑冰等不同项目,推出专门的意外险和医疗险,以满足不同消费者的需求。保险产品的灵活性也至关重要,建议引入模块化设计,使消费者能够根据个人需求自由组合保障内容,从而提高产品的吸引力。保险公司应加强与冰雪体育相关机构的合作,获取第一手的市场数据与风险评估信息。这不仅有助于产品的精准定位,还能提升保险产品的科学性与合理性。通过建立数据共享平台,保险公司可以实时掌握市场动态,及时调整产品策略。注重科技的应用也是提升产品研发效率的重要途径。利用人工智能等技术,保险公司可以更好地预测风险、优化定价,从而推出更具竞争力的保险产品。通过以上措施,能够有效提升我国冰雪体育保险的市场适应性,促进其健康发展。

4.2 完善风险评估机制,增强消费者信心

完善风险评估机制是提升冰雪体育保险市场信心的关键所在。保险公司应建立科学的风险评估模型,结合大数据分析和人工智能技术,对冰雪运动的风险进行全面评估。通过对运动员的历史数据、天气条件、场地状况等因素进行量化分析,形成更为精准的风险评估指标体系。保险产品的设计应与风险评估结果相结合,确保保险条款的合理性和透明度,使消费者能够清晰了解所投保的风险及保障范围。保险公司还应定期对风险评估机制进行审查和更新,以适应冰雪运动的快速发展和变化。通过这些措施,能够有效增强消费者对冰雪体育保险的信心,促进市场的健康发展。

4.3 加大市场推广力度,提高公众认知

在推动冰雪体育保险发展的过程中,加大市场推广力度至关重要。保险公司应通过多渠道宣传,利用社交媒体、线上平台和线下活动等多种方式,增强公众对冰雪体育保险的认知。可以组织冰雪运动体验活动,让潜在消费者亲身感受冰雪运动的乐趣,并在活动中介绍相关保险产品的保障内容和重要性。针对不同人群制定差异化的推广策略,特别是针对年轻人和家庭用户,强调冰雪运动的安全保障和意外风险的防范。借助名人效应和专业运动员的代言,可以有效提升保险产品的可信度和吸引力。保险行业应与冰雪运动相关的组织、协会合作,开展联合推广活动,形成合力,提高公众对冰雪体育保险的关注度和参与度。通

过这些措施,不仅可以提升消费者的认知水平,还能促进冰雪体育保险市场的整体发展,推动冰雪运动的普及与安全保障。

4.4 培养专业人才,提升行业整体素质

在推动我国冰雪体育保险发展的过程中,培养专业人才是提升行业整体素质的关键环节。保险公司应与高等院校及职业培训机构建立合作关系,开设针对冰雪体育保险的专业课程,培养具备相关知识和技能的人才。行业协会可以组织定期的培训和研讨会,邀请国内外专家分享经验,提升从业人员的专业素养。建立完善的职业发展路径和激励机制,鼓励从业人员不断学习和进修,增强其对行业的认同感和归属感。通过这些措施,可以有效提升行业整体素质,增强冰雪体育保险的市场竞争力。

5 总结

综上所述,我国冰雪体育保险在市场需求、产品设计、风险评估等方面存在诸多问题,这些问题制约了其进一步发展。然而,通过借鉴国际经验,我们可以从完善保险产品设计、加强消费者认知与市场推广、建立专业风险评估体系等方面入手,逐步解决这些问题。未来,随着政策的持续支持、行业环境的不断优化以及保险行业的不断创新,我国冰雪体育保险有望迎来更加广阔的发展前景,为冰雪体育产业的可持续发展提供有力保障。

[基金项目]

大庆市哲学社会科学规划项目研究成果,项目批准号: (DSGB2025132)。

[参考文献]

- [1]张凤滢.成都市大学生体育保险购买意愿的影响因素分析[D].成都体育学院,2024.
- [2]都晓娟.美国、日本学校体育保险发展经验及对我国的启示[J].福建体育科技,2023,42(06):119-124.
- [3]赵金岭,薛棕.当前我国体育保险存在的问题及对策建议[J].特区经济,2019,(12):115-118.
- [4]蒋怀兴.日本学校体育保险制度研究及对我国的借鉴意义[D].上海师范大学,2019.

作者简介:

国英男(1988--),男,汉族,黑龙江省延寿县人,副教授,硕士研究生,研究方向:体育教学、体育社会学。