

□ 记者 章炜

近年来，不少家长为孩子报名了篮球、足球等培训课，这些体育类项目时常存在着一定的风险性。事故发生后，培训机构能否适用《民法典》中“自甘风险”来抗辩呢？张女士为 7 岁的儿子雷雷报名了一家培训机构的足球训练课。一次上课时，雷雷因脚底打滑不慎摔倒，医院诊断为右手两根桡骨骨折。张女士与培训机构就赔偿问题产生争议，2025 年 6 月 25 日，双方向奉贤区金汇镇人民调解委员会（以下简称“镇调委会”）申请调解。

培训机构：足球运动本来就有一定的危险性

镇调委会接到申请后，第一时间约双方前来镇调委会调解室。调解员汤燕认真听取了双方对整个案件完整陈诉，也对整个案件有了全面的了解。

张女士认为，培训机构提供的足球课，对于未成年人的人身安全应当提供保障，并配备安全的保护措施。她认为，培训机构认错态度也不好，未在第一时间前往医院看望小朋友。自己现在已经支付了医药费 3.2 万元，另加交通费、护理费、营养费等共计 5 万元。张女士要求机构承担全部的赔偿责任。

培训机构辩称，雷雷的此次摔倒纯属意外事件，教练第一时间发现情况后应立即查看伤情，发现雷雷疑似有骨折现象，并及时对骨折部位采取急救措施，避免二次伤害。发现情况后，教练还马上通知了在旁边的家长，家长立刻带孩子去医院救治，机构已尽到了该有的责任和义务。培训机构还称，张女士给雷雷报名的是足球训练班，本身就存在着一定的危险性，应适用《民法典》中的“自甘风险”自行承担分险责任。

张女士听后情绪非常激动，表示无法接受，表示如果不能满足他们的诉求，将继续向有关部门投诉，双方争吵起来。

“背对背”调解厘清法条与情理

调解员见状立即采用“背对背”方式分别与双方进行个别谈话，同时，注意安抚双方的情绪，顺势厘清思路，给双方进行法条梳理和情理分析。

调解员先对机构负责人进行释法；根据《民法典》规定，自愿参加具有一定风险的文体活动，因其他参加者的行为受到损害的，受害人不得请求其他参加者承担侵权责任；限制民事行为能力人在学校或者其他教育机构学习、生活期间受到人身损害，学校或者其他教育机构未尽到教育、管理职责的，应当承担侵权责任。机构教练确实第

男童足球课摔伤骨折 培训机构能免责吗？

调解员：『自甘风险』不是机构的『免责金牌』

一时间采取了急救措施，但也只能减轻赔偿责任。调解员指出，培训机构作为体育活动的培训组织者，主体身份并非“其他参加者”，更不能以“自甘风险”条款免除自己全部责任。对于未成年人参与的体育培训，机构不仅要履行法定的教育管理义务，还应尽到更审慎的安全保障责任，包括训练前的场地检查、针对低龄儿童的适应性指导等。本案中，雷雷摔倒的场地虽未发现明显安全隐患，但教练未及时提醒低年级学生注意奔跑节奏，也反映出教学细节上的疏忽。此时，机构负责人放低姿态表示愿意接受对雷雷的赔偿责任。

紧接着，调解员对张女士说，赔偿金额也是要于法有据的，劝她适当下调赔偿金额。在调解员的耐心劝说下，张女士也愿意作出让步，双方当事人达成了一致意见，本案最终圆满解决。

【案例点评】

本案中，雷雷作为无民事行为能力人，在培训机构接受足球训练课时，机构不得以“自甘风险”来抗辩。足球运动的确本身具有对抗性风险，但是，小学低龄学员缺乏完全自主判断能力，参与训练课不属于“自甘风险”范畴。

作为专业培训机构，应对训练场地安全及教学过程负管理职责。若场地存在湿滑隐患或教练未及时制止危险动作，可能被认定未尽到教育管理职责。但若已采取防滑措施（如铺设防滑垫）并进行了安全教育，则可能减轻责任，而并非免除责任。

在调解过程中，调解员始终不偏不倚，站在公平公正的立场，向双方当事人普及相关法律法规，有效保障双方当事人的合法权益，有力维护了人民调解的权威性和社会公信力。

□ 记者 章炜

三年前，看好茶饮行业的投资潜力，张先生斥资 60 万元加盟一家连锁品牌，却在门店开业后遭遇经营滑铁卢——实际收益与品牌方承诺相去甚远。因为不满品牌方未兑现全方位运营支持的约定，张先生以对方严重违约为由起诉到闵行法院，要求解除合同并退还加盟费，而品牌方则以“加盟费系品牌价值认可，一经支付不予退还”抗辩。法院认为该案具有调解基础，移交闵行区知识产权调解委员会组织双方进行调解。

开茶饮店三个月亏 85 万 要求退还加盟费遭拒

经协调，品牌方同意退还部分加盟费

调解员：加盟费具有双重性质

调解过程中，双方围绕几个焦点问题展开了激烈争论。张先生指出，品牌方未按合同约定提供真实、完整的经营资源和技术支持，存在虚假宣传和违约行为。品牌方则辩称，公司已履行了基本的合同义务，张先生的经营不善是自身管理能力不足所致。张先生认为，品牌方的违约行为直接导致其经营失败，应当承担全部责任。品牌方则认为，经营风险应由加盟商自行承担，其不应退还加盟费。

调解员结合案件事实和相关法律规定，向双方释明了加盟费的双重性质：一方面，加盟费确实体现了品牌价值和品牌方的前期投入；另一方面，它也是加盟商获取特许经营资源的对价。因此，加盟费的退还应当综合考虑合同履行情况、双方过错程度等因素。

经过多次调解，双方达成协议。双方解除特许经营合同，品牌方收回授权，张先生停止使用品牌方的商标、经营模式等知识产权。品牌方同意退还加盟费的 60%，即 36 万元。退还金额综合考虑了品牌方的履约情况、张先生的实际损失以及双方的责任划分。张先生的门店装修、设备采购等费用由其自行承担，品牌方不予补偿。双方互不追究其他违约责任。

【案例点评】

本案的核心争议在于加盟费的法律性质。品牌方主张加盟费是对品牌价值的认可，具有一次性支付的性质；而加盟商则认为加盟费是获取特许经营资源的对价。调解员明确指出，加盟费具有双重性质，既是对品牌方知识产权和品牌价值的补偿，也是加盟商获取经营资源的对价。因此，加盟费的退还应当综合考虑合同履行情况、双方过错程度等因素。

加盟商在签订特许经营合同时，往往对品牌方的品牌影响力和经营模式抱有较高期望，容易忽视潜在的风险。张先生在签订合同前未对品牌方的经营资源进行充分调查，也未对合同条款进行仔细审查，导致在合同履行过程中陷入被动。品牌方也存在虚假宣传行为，未向张先生提供真实、完整的经营信息，导致张先生作出错误判断。这种行为不仅违反合同约定，也违反了相关法律规定。调解员建议，加盟商在签订合同时应审慎评估，不能盲目相信品牌方的宣传承诺。

“品牌方未提供相应的资源和支持”

调解员潘凌霞了解到，2022 年 5 月，张先生与这家茶饮连锁公司签订了一份为期五年的特许经营合同，约定张先生支付加盟费 60 万元，获得该品牌的区域特许经营权。合同签订后，张先生支付了全额加盟费，并投入大量资金进行门店选址、装修、设备采购及人员培训。然而，门店开业后，实际经营状况与品牌方承诺的预期收益严重不符。

张先生称，品牌方在合同签订前曾承诺提供全方位的运营支持，包括成熟的商业模式、专业的技术培训、持续的营销推广等。但实际履行中，提供的培训内容相对简单，张先生的门店在开业后三个月内持续亏损，累计损失达 85 万元。张先生认为品牌方存在严重违约行为，要求解除合同并退还加盟费。而品牌方则以“加盟费是对品牌价值的认可，一经支付不予退还”为由拒绝退款。

双方协商无果后，张先生向当地法院提起诉讼，要求解除合同并退还加盟费。