

代理人考试指导：美国产品责任险 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E4_BB_A3_E7_90_86_E4_BA_BA_E8_c35_45583.htm 为保护消费者，美国强制要求在当地销售产品的厂商全部投保产品责任险。美国对产品责任管理已相当完善，在整个商业循环中任何一方--生产商、分销商、出口商、进口商以至零售商均可能牵涉到产品责任的索赔之中。正确评估出口产品的责任风险，制定相关的出口对策，将成?企业在这类地区站稳脚跟、打开局面的重要条件。所谓产品责任就是指，企业因所生产、出售或分配的产品有缺陷（设计或生产上出现的错误、产品不符合安全标准或没有提供恰当的警告标签及说明书等），导致使用或操作该产品的第三者受到人身伤害或财物损失所负的法律 责任。在美国经常发生高额索赔的产品责任案件，这一方面是因为，美国人在200多年移民历史中积累了较强的自我保护意识；另一方面是因为，美国政府重视并建立了十分健全的法律法规，对产品责任及其连带责任的赔偿都有很具体的规定。此外历史上类似案例也对此类案件的判决起到了推动作用。在美国，产品的生产商如果没有投保产品责任保险，或其它形式的信用保证，他是不会也不敢将自己的商品或产品投入到销售渠道的。如果某一个顾客从超级市场买了变质的啤酒，致使他喝坏了肚子，他就可以在法院控告这家超级市场或街道厂商。为了尽量避免索赔案的发生，生产厂商一般对他所生产的产品或商品的外包装印有详细的说明及特别注意事项。有的产品无法在外包装说明时，就一定要附有产品的使用说明书和特别注意事项。近几年来，美国发生的产品的

责任索赔案有增无减，索赔的金额也越来越高，引起美国各界人士的关注。从90年代开始，美国历届政府都在叫嚷改革美国的产品责任法律，但至今仍无结果。如果产品责任的基本法律制度不能顺利改革，不但影响美国产品在国际市场上的竞争力，而且也会加大外国产品进入美国市场的成本，对美国消费者不利。外国产品想进入美国市场，出口商首先需要出示的是当地或进口商认可的产品责任保险，或其它信用担保等。发生产品责任案后，原告往往会起诉产品在商业环节中的所有方或任何方。当法院就受害人的赔偿金额做出最后判决时，或在案件的审理过程中，法院鼓励所有的被告方就对受害人的合理赔偿问题，共同磋商各自的分摊责任比例。如果多方磋商遇到的困难较大时，极有可能出现某一被告先行与原告达成解决协议，以免除自己的责任。单个被告免责解脱自己虽说很少，但一旦出现，就会使其它被告处于极为不利的地步。在一般情况下，所有被告会根据各自的责任保险保障限额高低，及在该产品中所占的利益大小，进行合理分摊责任比例。无论如何，为了有效地得到保护，凡涉及到产品的设计、生产、分配、销售等环节中所有方，应该事先与有关方签定书面协议，合理承担自己应负的责任，并给予对方以合理保护。随着亚洲地区的制造商或供货商正大量向美国出口货物。美国进口商迅速意识到了风险。因此，大多数的美国进口商要求出口商为其产品投保并将进口商纳入保障范围内。考虑到产品在市场上面临着潜在的巨大风险，美国进出口商通常会要求外国的出口商（供货商）在其本国内投保产品责任险，并将美国进口商列为额外被保险人共同享受保险利益。他们甚至将购买产品责任保险作为开具信用

证的条件之一，如果供货商未能购买产品责任险，他们将拒绝结汇。产品责任风险有两个特性：一、多为已发生事故却未被上报到企业的事件（IBNR：IncurredButNotReported）；二、一般都属于长尾巴风险（LongTailExposure）。对于一家经营出口贸易的生产商或销售商来说，产品责任风险可能会带来以下的影响：一、一旦发生产品责任事故，企业可能面临消费者的巨额索赔及没完没了的法律诉讼。二、如果法庭作出不利的高额判决，他们将被要求支付一大笔赔偿，这笔额外的资金负担无疑对企业将来的生产经营起到负面、甚至灾害性的影响。三、经过新闻媒体报道的一件索赔案，有可能招致连锁反应，引发更多的索赔；出口产品的声誉将因此受损，产品在该市场的开拓前景将受阻。那么如何才能规避产品责任风险呢？就产品而言，降低或减轻风险的最好方法是设计和生产的完美无瑕，然而，现实中这只是一种美好的愿望。因此，采用一种后备保障的方式以减少企业的损失是非常必要的。产品责任保险就是这样一种后备保障的方式，通过保险费的固定支出，确保企业减少在遇到巨额索赔时的财务波动。冰箱、彩电、空调、厨房用具等家电产品对产品责任保险的需求较大，这类产品引发的产品责任索赔案件多为家庭火灾。尤其值得注意的是，美国法律中规定，OEM厂家在设计、制造以及说明标签、警告提示文字等方面所负的责任并不比品牌厂商少。实际上由出口商购买产品责任保险有很多优点。首先，出口商可以控制保险费用。如果由进口商购买，他们往往会在贸易价格中扣除一定比例的费用作为保险费的支出。其次，出口商可以在购买保险时最大限度地保障自己的权益。由进口商购买时，通常只将其本身作为被

保险人，而不会考虑将出口商纳入保险计划。第三，出口商自己购买还可以直接与保险公司进行各方面的业务联系，在提出索赔时，由于双方已经建立起良好的联系，将有利于理赔的最终顺利解决。任何一个提供产品或服务的机构都不可能保证自己的产品或服务永远完美无缺，一旦出现质量事故必须对消费者承担赔偿责任，厂商就将不得不投入大量人力物力来处理纠纷，而投保产品责任险后，相关的风险就以较小的代价转移给了保险公司。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com