

亚马逊产品责任险包括律师费吗？有多少种服务内容？

产品名称	亚马逊产品责任险包括律师费吗？有多少种服务内容？
公司名称	武汉出海跨境通科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:出海club
公司地址	武昌区中南路街武珞路628号亚贸广场A座17层1-9号手拍手孵化器D978号（注册地址）
联系电话	15307103601 18612613600

产品详情

产品责任保险也包括法律费用以及法院判决的赔偿费用

产品责任险代买业务服务范围：

- 1、解决各平台产品险问题
- 2、定制保险方案
- 3、极速投保，节省时间

1、产品责任险保护跨境卖家的哪些利益？

2、产品责任险是指出口产品的缺陷或警示不足，在使用过程中给用户造成人身伤害或财产损失，用户向制造商(经销商)提出索赔或诉讼，制造商(经销商)要承担相应的法律赔偿责任。“出口产品责任险”承担了这种赔偿责任，可以很好地为跨境电商转移风险、分担损失。

3、第二，没有产品责任险，跨境卖家其实是暴露在这些赤裸裸的风险中的！

4、出口企业为什么要购买产品责任险？由于国际市场的法律诉讼环境非常严格，商家面临的产品责任风险非常高，许多国际买家(如Wayfair、Homedepot，比如说；像BestBuy这样的家电；办公用品OfficeMax；沃尔玛的所有品类；等等。)，生产商(供应商)通常被要求投保出口产品责任险，国际买家被列为被保险人分担产品责任的附加险利益。

5、商户面临的产品责任风险非常高，主要表现为：

6、欧美有非常严格的保护消费者权益的法律法规。——以为例，几乎每个州的法律中都有严格责任条款(严格责任：是指只要原告不履行合同债务给对方造成了损害，无论其主观上是否有过错，都应承担合同责任)。是指在产品造成人身或财产损失后，只要原告证明产品存在缺陷，在获得产品之前缺陷已经出现，原告的伤害损失是由产品缺陷造成的，原告就可以进行严格责任的索赔。

7、消费者诉讼意识强，发起诉讼的成本很低。——规定原告律师应按照“或有费用”制度收费(或有费用：指是否收取费用或以验证工作成果或达到特定目的为条件收取多少费用)。在这种制度下，原告可以选择不支付律师费，官司打赢后，律师从赔款中提取报酬份额。因此，在有大量的产品责任索赔。

8、供应商的上游连带责任诉讼非常普遍。——产品责任险对产品的定义不仅仅是产品本身，还包括零配件、外包装、产品说明书和警示标签。产品责任诉讼的原因很多，比如椅子设计不合理、家电配件劣质、玩具警示说明不到位等。很多企业认为自己的产品没有问题，不会被索赔。但如果产品设计、生产、包装、仓储、广告的任何环节出现问题，哪怕是一个产品出现问题，都会对该产品的生产商和销售商进行起诉。

9、辩护费用昂贵，结案或者判决金额很高。——出口商的产品不一定有缺陷，但一旦被起诉，出口商必须请专家调查，请律师证明自己的产品不是造成原告人身伤害或财产损失的原因。这种调查费和律师费会是一笔很大的金额，产品责任险也承担这种费用。出口商的产品一旦被认定为造成原告人身伤害或财产损失的原因，将被判决向原告支付数十万甚至数百万美元的赔偿金。

10、保险费用是如何计算的？

11、“保险费用是多少？”这是很多出口商保险咨询的开场白。产品责任保险的价格不是统一不变的。产品类别/销售区域/销量/承保条件/认证检测证书等信息与保费水平密切相关。只有整合所有信息，才能验证准确的保费。

12、出口责任险保险费计算：应收保险费=生产(销售)总值适用费率。

13、生产(销售)总值和适用费率与保险成本正相关。产品的理赔风险越高，适用的费率就越高

14、产品类别。比如办公类的办公椅(有升降轴，每天使用时间长，用户发生意外的概率大)，家用类的水龙头(容易漏水，给用户造成财产损失)，都是理赔风险高的产品。

15、销售区域。对于出口商来说，产品责任索赔风险的销售区域从大到小依次是：/加拿大-欧洲/澳大利亚-其他-国内。法律环境越严格，消费者的索赔意识越高，产品责任被索赔的风险也越高。

16、承保条件。国际买家在购买产品责任险时有保险要求。比如根据产品类型，一年内累计赔付限额要达到美元对美元，或者保险公司资质要达到一定水平。

17、在操作中，保险公司原则上应一次性预收保费，保险期满后再进行调整。即在购买保险时，按照投保生产和预期销售的产品总价值计算费用。保险期届满后，按生产企业(经销商)一年内实际生产销售的产品总值计算实际保险费，多退少补。如果一开始就提前收到保险人规定的低保费，当产品销售总额未达到预期值时，保费不予退还。保险期间实际销售额高于计划指标的，按照增加的销售额缴纳保费。

18、第四，让专业的人做专业的事。

19、保险经纪人是站在客户立场上，代表客户利益的保险专业人士。经纪人不为任何保险公司代言，能够客观中立的分析每款产品的优劣。对接保险经纪人，相当于对接经纪人背后的上百家保险公司。经纪人在产品的海洋中迅速找到适合跨境卖家的高性价比保险产品。如果出险要理赔，保险公司和跨境卖家是利益对立的双方。这时候由专业的保险经纪人代表跨境卖家办理理赔，卖家就不用为了自己的利益去啃晦涩难懂的保险条款了，事半功倍！