

沃尔玛商品责任险怎么买划算？附投保所需花销标准

产品名称	沃尔玛商品责任险怎么买划算？附投保所需花销标准
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

一、产品责任险保障跨境卖家什么利益？

出口产品责任险是指：由于出口产品存在缺陷或警示不足，导致使用者在使用过程中造成人身伤亡或财产损失，使用者因此向生产商（经销商）提出索赔或诉讼，生产商（经销商）由此需要承担相应的法律赔偿责任。“出口产品责任保险”承担这种赔偿责任，可以很好地为跨境电商转嫁风险，分摊损失。

二、没有产品责任险，跨境卖家竟然暴露在这些赤裸裸的风险中！

出口企业为什么要购买产品责任险？因为国际市场的法律诉讼环境十分严格，商家面临的产品责任风险非常高，很多国际买家（例如家居类Wayfair，Homedepot；家电类BestBuy；办公用品类OfficeMax；全品类Walmart；等等），通常会要求中国的生产商（供应商）投保出口产品责任保险，并将国际买家列为附加被保险人共同享有产品责任的保险利益。

商家面临的产品责任风险非常高，主要表现为以下几点：

欧美国家保护消费者权益的法律法规非常严格——以美国为例，在几乎每个州的法律中都有一条严格责任的法律条文（严格责任：是指不论原告主观上有无过错，只要其不履行合同债务给对方当事人造成了

伤害，就应当承担合同责任)。意味着在产品造成人身或财产损失发生以后，原告只要证明产品有缺陷，缺陷在产品拿到手之前就已经出现，并且原告的伤害损失是由该产品缺陷造成，原告就可以严格责任来进行索赔。

消费者的诉讼意识极强，发起诉讼的成本非常低——美国规定原告律师按照“或有收费”制度收费（或有收费：是指收费与否或收费多少以鉴证工作结果或实现特定目的为条件）。在此制度下，原告可以选择不付律师费，在官司打赢后律师从赔款中提取报酬分成。因此在美国产品责任的索赔官司是非常多的。

上游供应商的连带责任诉讼非常普遍——产品责任险中产品的定义不仅仅是产品本身，它还包括零配件、外包装、产品说明书及警示标签等。引起产品责任诉讼的原因有很多方面，比如说椅子的不合理设计，家用电器的劣质配件，玩具的警示说明不充分。很多企业认为自己的产品没有问题，不会被索赔。但产品设计、生产、包装、仓储、广告任何一个环节出现问题，导致哪怕一件产品出现问题，产品的生产商、销售商就会被起诉。

抗辩费用昂贵，结案或判决金额非常高——中国出口商的产品不一定有缺陷，而一旦被起诉，出口商必须请专家调查、律师举证来抗辩自己产品不是原告人身伤害或者财产损失的原因。这类调查费、律师费会是一个大金额，而产品责任险也承担这类费用。中国出口商的产品一旦被认定为原告人身伤害或者财产损失的原因，将会被判决支付给原告高达几十万甚至几百万美金的赔偿金额。

三、保险费用是怎么计算的？

“保险费用多少？”这是许多出口商保险咨询的开场白。产品责任险的价格不是统一和恒定不变的，产品品类/销售地区/销售额/承保条件/认证检测证书等信息和保费高低息息相关，综合全部信息才能核定准确的保费。

出口产品责任险的保险费的计算： $\text{应收保险费} = \text{生产(销售)总值} \times \text{适用费率}$

生产（销售）总值和适用费率与保险费用成正相关。产品的索赔风险越高则适用费率越高，影响适用费率的几个因素：

- 1.产品品类。如办公品类里的办公椅（带升降转轴且每天使用时间长，使用者发生意外事故的几率大），如家居品类里的水龙头（容易发生漏水造成使用者的财产损失）都属于索赔风险较高的产品。
- 2.产品销售地区。对于中国出口商来说，产品责任索赔风险由大到小的销售地区为：美国/加拿大—欧洲国家/澳大利亚—其他国家—国内。法律诉讼环境越严格，消费者索赔意识越高，则产品责任被索赔的风险就越高。
- 3.承保条件。国际买家要求购买产品责任险时都有保险要求，例如根据产品的种类要求一年累计赔偿限额要达到200万美金到1000万美金不等，或要求保险公司的资质需要达到一定级别。

在经营中，保险公司原则上一次收清预收保险费，再在保险期满时调整。即在购买保险时，按投保生产、预计销售的全部产品价值计算收费，待保险期满后再根据生产商（经销商）在一年内的实际生产、销售的产品总值计算实际保险费，对预收保险费实行多退少补。如果一开始预收的是保险人规定的低保险费，产品销售总值未达到预计时则不退回保费。保险期内实际销售额较计划指标上升的话则按照增加的销售总额计算补缴保费。

四，专业的事情交给专业的人做。

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，能客观中立地分析每家产品的优缺点。对接了保险经纪人就是等于对接了经纪人背后的几百几千家保险公司，经纪人迅速在产品海洋中找到适合跨境卖家的保险产品。如果出险要进行索赔，保险公司和跨境卖家是处在利益对立面的双方。这时候有专业的保险经纪人代表跨境卖家处理索赔，卖家就不需啃下晦涩难懂的保险条款为自己争取利益，事半功倍！