

## 第五章 未來展望

本章主要分為四部分，目的在於探討產品責任保險之未來展望。首先觀察美國產品責任之賠償金額發展概況，以了解國內企業可能面臨的產品責任風險，並藉此了解產品責任風險管理的重要性。然後根據我國上市公司所從事的各種產品相關風險管理措施，探討其對公司預期價值的影響。現今風險管理觀念逐漸受到重視的同時，是否有從事風險管理的公司使股東實質上看好未來的營運，此研究可作為上市公司未來經營管理方向之參考。第三部分則是將回收的問卷作敘述統計分析，了解未投保產品責任保險的上市公司，其未投保的原因以及未來可能投保的額度與支付的保費範圍，提供給產險公司作保險供給之參考。

最後一部份，則給予政府機關作為未來可能實施強制投保規範時的意見參考，繼食品業已開始實施強制投保產品責任保險，本研究特別對所發放問卷之對象詢問其對強制投保之看法，以了解企業對此項規定的反應，並同時參考相關文獻對實施強制投保的意見。

### 第一節 美國產品責任賠償之概況

由相關文獻整理可知，產品責任風險可能造成的損失，除了責任損失外，尚會對財產與淨利上有負面之影響。由於其他損失較難以估計，本節僅就產品之責任損失略加說明。以產品責任制度發展之先進國家美國為例，觀察其產品責任在訴訟上可能發生的賠償費用。實務上，企業可能在僅面對產品責任賠償損失時，造成企業經營上的困難，甚至是面臨破產之情事，所以企業如何有效避免產品責任損失的發生，是其經營管理之重要考慮因素之一，其中產品責任的風險管理占有其重要的地位。

根據圖 5-1 觀察 2003 年各國侵權體系中賠償金額佔 GDP 百分比。其中以美國最高，且大幅領先於其他各國，其賠償金額佔 GDP 的 2.2%。其次為義大利、德國，其賠償金額佔 GDP 的比例超過 1%。另外以丹麥和波蘭兩國最低，其賠償金額佔 GDP 僅 0.6%。

Towers Perrin(2005)說明美國較他國高，部分原因可能來自醫療照護系統的不同，有全國醫療照護系統的國家較不需要透過訴訟的方式獲得醫療成本的補償，而美國並無全國醫療的照護系統；此外，美國的侵權行為法與他國的差異亦為部分造成美國賠償金額較高的原因。由各國間賠償金額佔 GDP 百分比的比較後，確實發現在美國侵權體系之下，具有高額的責任風險。

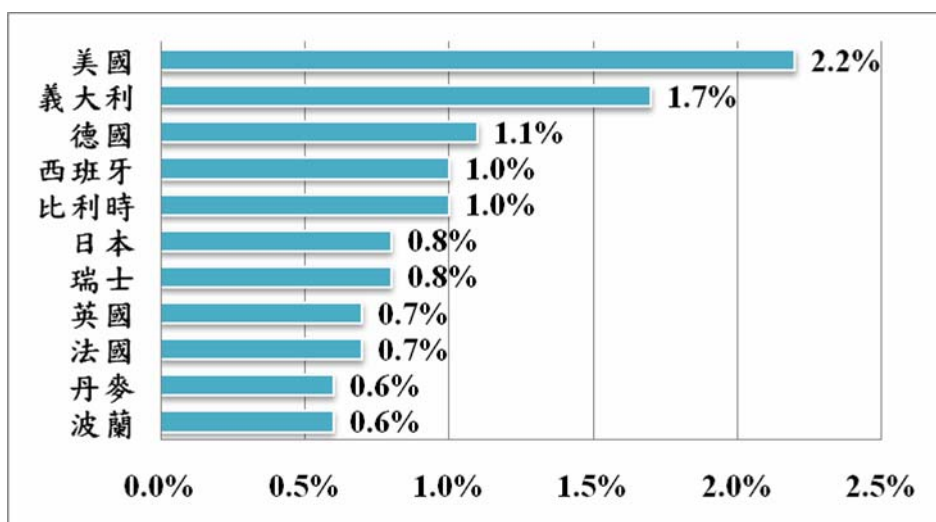


圖 5-1 各國 2003 年侵權體系之賠償金佔 GDP 之百分比

【資料來源：Tillinghast-Towers Perrin, 2005】

圖 5-2 可觀察美國 1990 年至 2006 年侵權體系之下賠償金額佔 GDP 之比率，自 2003 年起，此比率開始逐年下降至 1.87%。雖然賠償金額至 2005 年止皆為逐年上升之情形，但隨著美國 GDP 亦同時成長，使得此比率較往年低許多，但仍為各國之間，賠償金額佔 GDP 比重較高之國家。

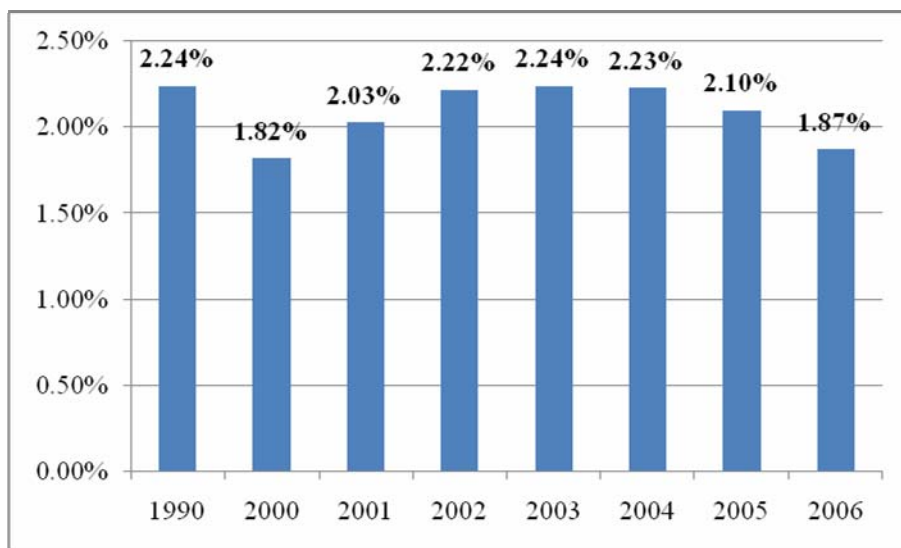


圖 5-2 1990 年至 2006 年侵權體系之賠償金佔 GDP 之百分比

【資料來源：Tillinghast-Towers Perrin, 2007】

表 5-1 觀察 2006 年和 2007 年美國前十大陪審團判決之賠償金額。以最近兩年美國訴訟賠償金之比較發現，在 2007 年有下降之趨勢。以其中超過 1 億美元的賠償案件作比較，在 2006 年時有 3 件，且最高賠償金額超過 2 億美元；在 2007 年時僅有 2 件，最高賠償金額為接近 1 億美元(自 1993 年來排名第一的最低賠償

金額)。由此也可略知過去美國的賠償金額應有如天價，雖然 2007 年的賠償金額已較往年低，但在國際之間此判決金額仍是相當驚人。

而產品責任的賠償金額在這兩年間都有進榜，在 2006 年為第 10 名，德州法院判決賠償金額達 3,850 萬美元；2007 年則有兩起事件進榜，分別佔第 7 名，阿拉巴馬州法院判賠金額達 5,000 萬美元，與第 3 名，加州法院判賠金額高達 5,520 萬美元，顯示在美國產品責任制度之下，企業面臨相當高額的責任風險。

表 5-1 2006 和 2007 年美國前十大陪審團判決之賠償金額

排名	2006 年			2007 年		
	賠償金 (百萬美元)	事件原因	州名	賠償金 (百萬美元)	事件原因	州名
1	\$216.7	醫療過失 Medical Malpractice	佛羅里 達州	\$109	醫療過失 Medical Malpractice	紐約
2	\$160	安養院照護疏失 Nursing home negligence	德州	\$102.7	場所責任 Premises Liability, Death	佛羅里 達州
3	\$106	不法行為 致他人死亡 Wrongful death	加州	\$55.2	產品責任 Product Liability, Death	加州
4	\$61	工作場所騷擾 Workplace harassment	加州	\$54	飛機撞毀 Private Air Crash	佛羅里 達州
5	\$51	治療關節炎藥品 Vioxx	路易斯 安那州	\$54	安養院照護過失 Nursing Home, Death	新墨西 哥州
6	\$47.5	囚犯之死亡 Death of prisoner	德州	\$50	酒駕車禍 DUI Crash	佛羅里 達州
7	\$46	車禍 Auto accident	密蘇 里州	\$50	產品責任 Products Liability, Death	阿拉巴 馬州
8	\$44.2	商業糾紛 Business dispute	佛羅里 達州	\$47.6	治療更年期藥物 Prempro	內華 達州
9	\$44	警察施暴 Police brutality	馬里 蘭州	\$47.5	治療關節炎藥物 Vioxx	紐澤 西州
10	\$38.5	產品責任 Products Liability	德州	\$45	車禍 Auto Crash, Death	佛羅里 達州

【資料來源：Lawyers Weekly USA, 2007&2008】

另外，根據美國各州 1995 年至 2007 年間賠償金額進入前十大排行榜之次數如圖 5-3。其中以德州和紐約並列第一名，在此 12 年中共有 22 次，為最常進入前十大高額訴訟賠償金的兩個州，平均每年都有進榜的紀錄。排名第三為加州，共進榜 20 次，然後是佛羅里達州，共 17 次。由此可發現美國各州之間侵權體系的責任風險也各有不同，且所遵守的相關產品責任法律也有所不同。

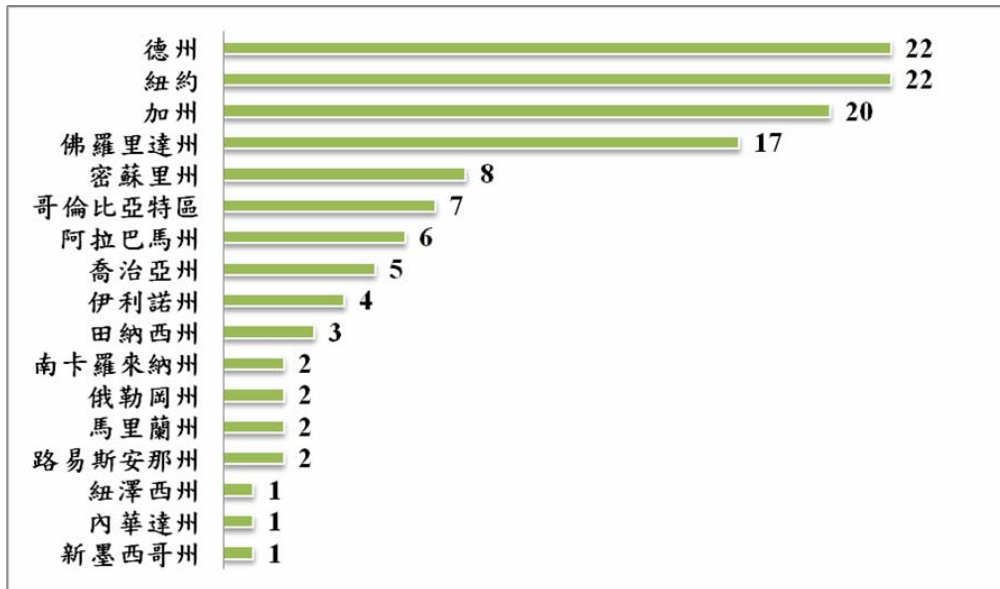


圖 5-3 美國各州進入前十大賠償金排行榜之次數統計表(1995-2007)  
【資料來源：Lawyers Weekly USA, January 22, 2008】

美國侵權系統 1990 年至 2006 的賠償金額趨勢如圖 5-4。侵權行為的賠償金額自 1990 年開始一直呈現穩定上升的趨勢，也顯示美國對消費者權益保護的程度亦年年提升。在 2005 年時達到歷年來的最高峰，賠償金額為 2614 億美金，惟在去年稍微下降至 2470 億美元，但根據 Tillinghast-Towers Perrin 預測，明年與後年仍應是上升的趨勢。

圖 5-5 說明受害者在訴訟中所得到的賠償金額分配情形。其中可發現，受害者在陪審團判決的賠償金中，真正得到的比例僅有 46%，包含經濟上與非經濟上的損害賠償。又從比例上發現，非經濟上的損害賠償金額較經濟上的損害賠償金額高。關於訴訟成本的分配，21%歸於管理費用，19%是用支付於原告與被告之律師費用，14%則花費在抗辯成本上，與訴訟有關之成本比例高達一半以上，為全世界最昂貴，然而這也美國侵權體系中的一項特色。



圖 5-4 美國 1990 至 2006 年侵權系統之賠償金額 (單位：十億美元)  
【資料來源：Tillinghast-Towers Perrin, 2007】

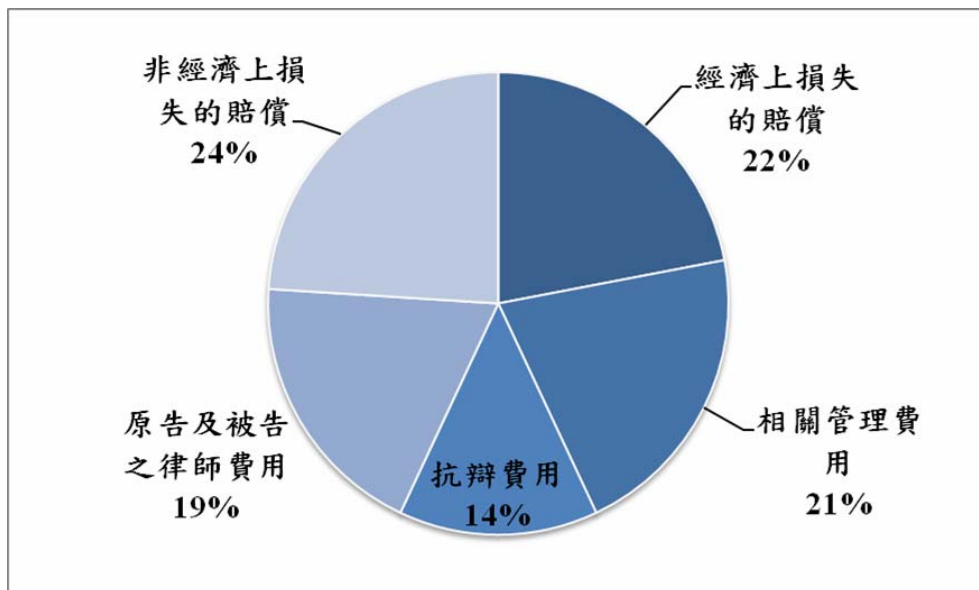


圖 5-5 2003 年損害賠償金之分配 (單位：百分比)  
【資料來源：Tillinghast-Towers Perrin, 2003】

由美國各種責任之抗辯成本佔已發生之損失比率中發現，如圖 5-6，產品責任抗辯費用之成本較其他責任類型高出許多，並有逐年成長之情形，尤其在 2006 年時甚至到達 134.5%，成本竟超過已發生之損失。而醫療事故次之，在 2006 年也有高達 56.6% 的抗辯成本；反觀汽車責任與雇主責任之抗辯成本 4 年來皆呈現穩定趨勢，也為抗辯成本中最低者。

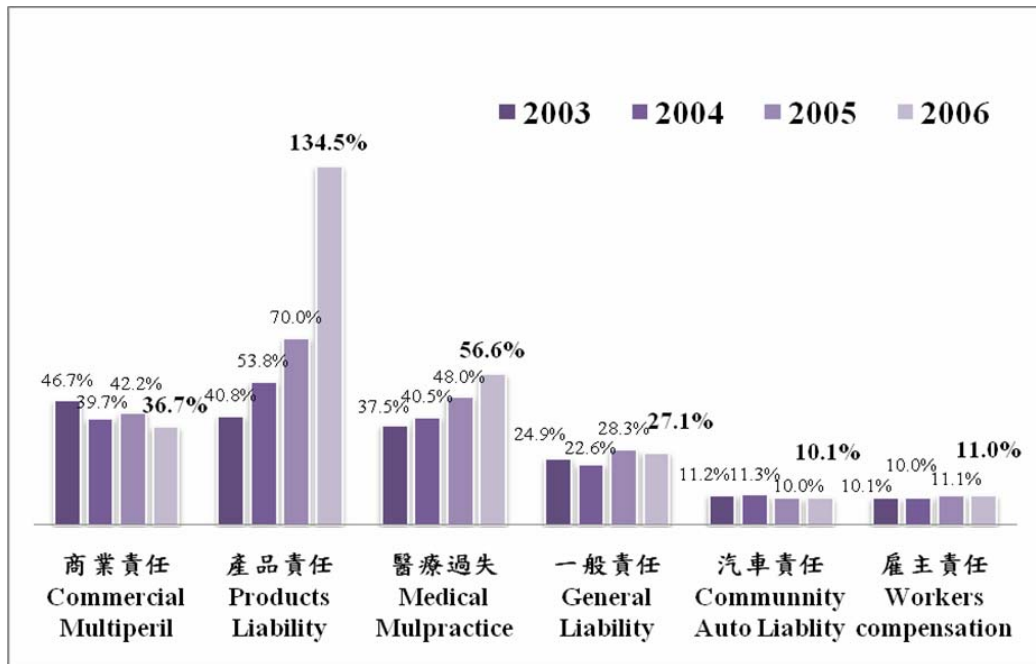


圖 5-6 2003 年至 2006 年各種責任之抗辯費用佔已發生損失之比率  
【資料來源：Hartwig, 2008】

圖 5-7 則顯示美國 1996 年至 2005 年各種責任賠償金額超過百萬美元之比率，其中亦以產品責任之高額賠償比率最高，2004 至 2005 年時甚至到達 64%，且逐年上升。其次為醫療過失，近年超過百萬美元之賠償金額比率亦超過一半。

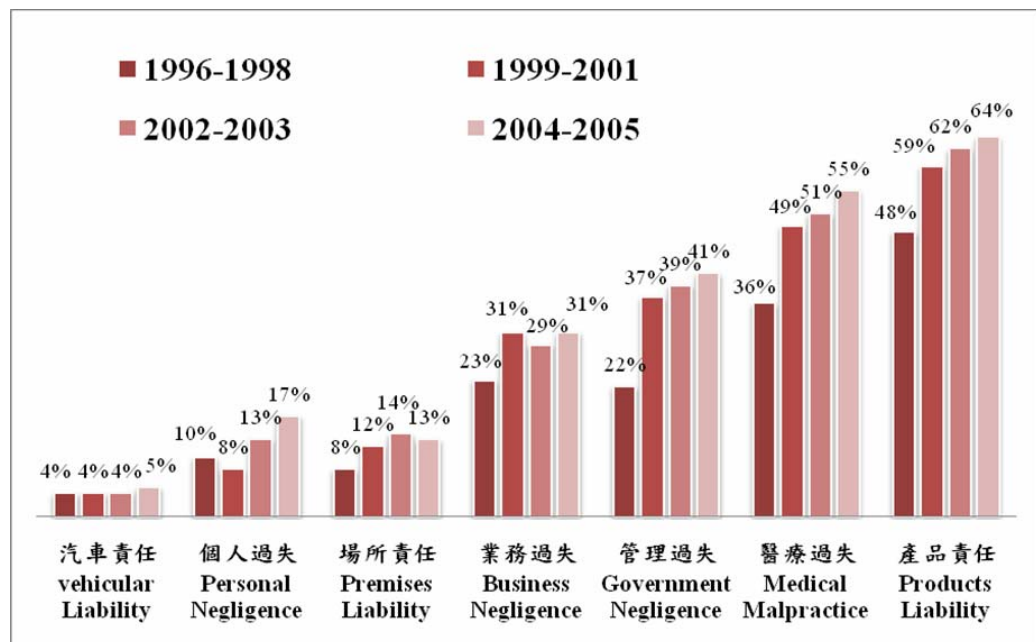


圖 5-7 1996 年至 2005 年各種責任超過百萬美元賠償金之比率  
【資料來源：Hartwig, 2008】

綜合圖 5-6 與 5-7 之結果，可知若企業在美國銷售產品時，確實因為產品之缺陷而發生產品責任訴訟案件時，極有可能須負擔鉅額的賠償成本，同時亦須支付高額的抗辯成本。面對動輒上百萬美金之損失，任何企業都應特別謹慎面對，並尋求適當的產品責任風險管理策略，以分散產品責任的風險，其中又以保險為主要風險移轉之管道。近年來消費者保護意識在各國之間均蓬勃發展，因此不僅是針對美國，對他國(如歐盟等國家)產品之銷售亦須特別注意產品責任之風險。

最後，共同觀察圖 5-8 與 5-9 關於產品責任賠償金額之趨勢，結果可發現至 1997 年以來，產品責任之判決金額無不呈現逐年遞增之情形，在 2003 年時產品責任判決金額的平均數超過 125 萬美元，而判決金額之中位數約落在美金 200 萬元左右。

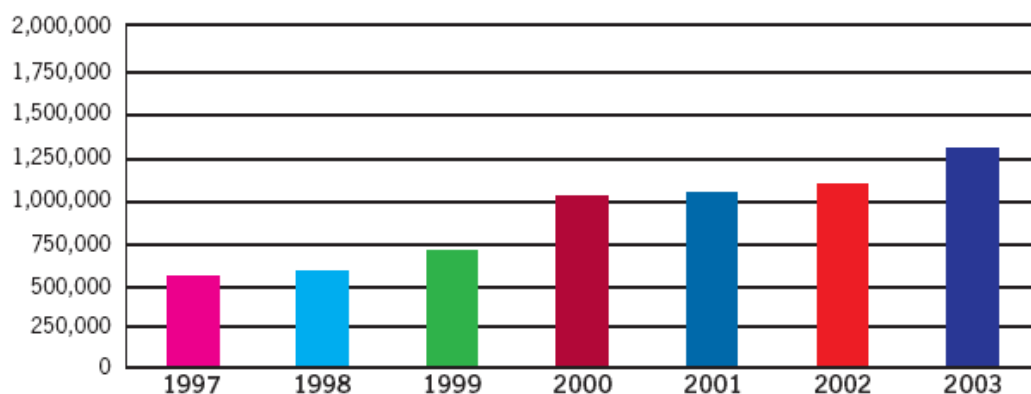


圖 5-8 1997 年至 2003 年產品責任判決賠償金額之平均數 (單位：美元)  
【資料來源：Marshall, Current Award Trends in Personal Injury 44<sup>th</sup> ed.】

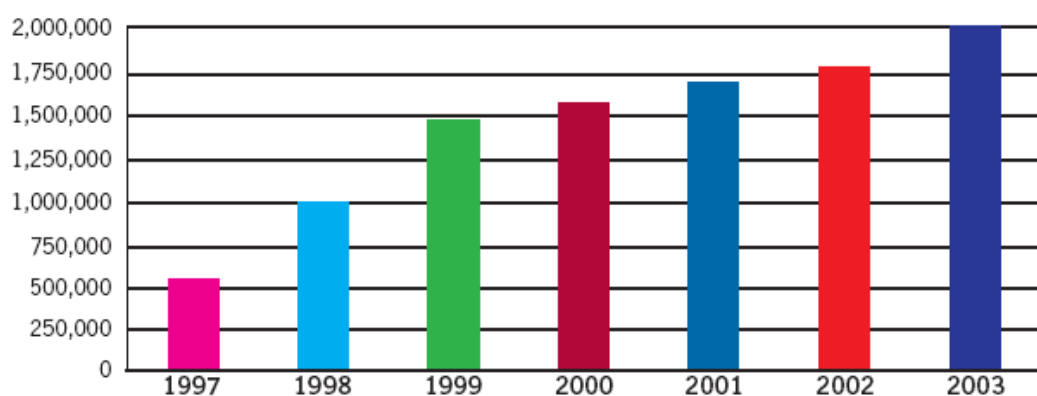


圖 5-9 1997 年至 2003 年產品責任判決賠償金額之中位數 (單位：美元)  
【資料來源：Marshall, Current Award Trends in Personal Injury 44<sup>th</sup> ed.】



對於美國產品責任時常為高額賠償之情況，楊誠對(2005)提出幾項解釋之理由，包括律師之酬金採用「或有公費制」或稱分成制。此制度是指原告和其所聘用之律師約定，當訴訟案件勝訴時，則依照賠償金額之一定的百分比作為佣金，分給其律師；但如果敗訴，則律師不會收取任何費用。此制度的存在導致美國律師時常鼓勵受害人依法起訴，爭取高額賠償金，反而造成訴訟氾濫的現象。

另外還有產品製造商與中間商負「連帶責任之規定」，此規定使得受害人可選擇向全部或部分有參與產品設計、製作、銷售、包裝之廠商進行索賠。受害者往往會選擇財力較為雄厚的一方進行賠償請求，以便獲得較高額的賠款，即所謂之「深口袋原則」。而美國「陪審團制度」的特色也使得在訴訟的過程中，陪審團多會同情弱勢之一方而給予高額之賠償。

最後，受害者在賠償金額的請求上，不僅限於經濟上之損失，尚包括非經濟損失與懲罰性賠償金等，這些原因都使美國的產品責任的賠償金額不斷的提高。

## 第二節 風險管理措施之複迴歸分析

經由上節之介紹，亦了解到產品責任風險管理的重要性，因此本研究透過目前上市公司所執行之產品責任風險管理措施，來觀察股東是否也意識到產品責任損失預防與損失彌補的重要性。且風險管理措施除了可以降低損失的頻率與幅度外，根據文獻之說明，尚可增加公司的預期價值。

過去若根據 Modigliani and Miller(M&M)的四個假設—無交易成本的完美資本市場、資訊完全流通、融資管道條件相同和既定的投資策略—成立，企業經理人從事任何降低非系統性風險(Unsystematic Risk)的避險策略時，額外的交易成本只會使公司預期價值降低，因為股票價格可以正確的反映每家公司的系統性風險(Systematic Risk)，而股東也可以自行透過持有投資組合來分散非系統性風險。但若放寬 M&M 的假設—交易具有成本且資訊不對稱，企業執行風險管理措施將會增加企業預期價值，並為企業經理人與股東皆帶來利益，如降低稅賦與降低財務危機成本(Fatemi and Luft, 2002)。

因此本研究以上市公司 2007 年市價對淨值之比率，作為因變數進行 OLS 複迴歸分析，探討一家上市公司進行產品責任風險管理的程度，是否會影響公司之市場價值。亦即分析一般股東對於進行產品責任風險管理措施之上市公司，是否增加其對公司價值的預期。當上市公司產品責任風險管理措施愈完備時，股東是否會認為該上市公司是較為現代化的公司，進而增加投資。尤其在近年開始強調風險管理重要性的當時，股東是否也會將風險管理措施視為預期公司價值的一部份，可以此結果作一參考。



本研究之實證研究模型如下，自變數的定義與資料來源同前文第三章。

$$\text{研究模型： } Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \varepsilon$$

Y= 2007 年市價對淨值之比率

X<sub>1</sub>= 2007 年銷貨收入總額；X<sub>2</sub>= 有購買產品責任保險；X<sub>3</sub>= 風險理財；

X<sub>4</sub>= 產品安全措施；X<sub>5</sub>= 產品回收基金；X<sub>6</sub>= 2007 年負債對業主權益比率；

實證結果如表 5-2 所示。其中控制變數「銷貨收入總額」呈顯著正相關；另外，財務性控制變數「負債對業主權益比率」呈顯著負相關，顯示當負債愈高的上市公司，則預期公司價值愈低。

產品責任風險管理措施之變數「有購買產品責任保險」、「風險理財」、「產品安全措施」和「產品回收基金」則皆不顯著，表示一般股東其實並不會因上市公司之產品責任風險管理措施而影響其對公司之預期價值，主要還是受到公司規模與財務特性的影響。此實證研究也顯示我國股東在預測公司未來價值時，參考標準上仍以公司之財務報表所顯示之資料主要憑據，而並無加入公司實行之相關風險管理措施為考量。

實務上，公司財務的穩定性可能是由風險管理措施的施行而間接造成的影響。如前文第二章所述，保險可以降低財務危機的成本，可以解決投資不足的問題等，這些利益都可能使得公司的財務更加穩定，甚至為公司經營帶來利潤。因此本實證研究結果隱含，一般大眾對公司產品責任風險管理價值的認知仍不明確，因此無法影響公司之預期價值。

表 5-2 風險管理措施對公司市價影響之複迴歸分析結果

變數名稱	OLS Regression
截距項	0.71925*** (<.0001)
銷貨收入總額	0.20241*** (0.0024)
有購買產品責任保險	0.05976 (0.5285)
風險理財	0.00194 (0.9626)
產品安全措施	-0.00275 (0.9454)
產品回收基金	-0.12653 (0.2001)
負債對業主權益比率	-0.21329*** (<.0001)
Adjusted R-Square	0.8186
F 值	60.40
顯著性	<0.0001***

註：(1) . 樣本數為 80 筆。括號內為 P 值。  
 (2) . 因變數為 2007 年市價對淨值之比率 = (上市公司在外流通股票市價 - 上市公司普通股股本) / 上市公司在外流通股票市價。  
 (3) . \*\*\*表示顯著水準  $\alpha=0.01$  ;  
       \*\*表示顯著水準  $\alpha=0.05$  ;  
       \*表示顯著水準  $\alpha=0.1$  。

### 第三節 上市公司未投保產品責任保險之原因

由本研究樣本中統計未投保產品責任保險之可能原因統計如下表 5-3。結果發現，樣本中之上市公司之所以未投保產品責任保險主要因「過去從未有求償事件發生」，共有 17 筆，佔 24.29%。另外，「政府未強制規定」、「對自家產品安全有信心」也為未投保的重要原因，各 11 筆，各佔 15.71%。

表 5-4 與 5-5 說明未投保的這些上市公司預期可能投保的保險金額與保險費。可能投保金額主要在新台幣 2,000 萬元以下，共 15 家公司，共佔 44.12%；其次可能投保金額高達一億以上，共 5 家公司，佔 14.71%。投保之保險費方面，多數未投保者主要願意花費新台幣 5 萬至 30 萬購買產品責任保險，共 14 家，共佔 41.18%；因此未投保之上市公司多數只接受低保險金額與保險費的產品責任保險，對此險種的需求不高。

表 5-3 上市公司未投保產品責任保險之原因

問項	次數	百分比	排序
因過去從未有求償事件發生	17	24.29%	1
政府未強制規定	11	15.71%	2
對自家產品安全有信心	11	15.71%	3
保險的保障未符合需求	10	14.29%	4
保險費過高	8	11.43%	5
其他*	8	11.43%	6
產品風險過高保險公司不願承保	4	5.71%	7
公司財力雄厚足以負擔任何求償	1	1.43%	8

註：\*其他原因包括 (1). 非品牌廠商，較無產品責任保險的需求。(2). 由賣方(製造商)投保。(3). 加工產品，產品之所有權及責任為客戶。(4). 代工廠商，無產品於一般市場流通。

表5-4 上市公司未投保產品責任保險之預期保險金額

問項	次數	百分比	問項	次數	百分比
1000 萬以下	8	23.53%	6000~7000 萬元	0	0.00%
1000~2000 萬元	7	20.59%	7000~8000 萬元	0	0.00%
2000~3000 萬元	4	11.76%	8000~9000 萬元	0	0.00%
3000~4000 萬元	2	5.88%	9000~10,000 萬元	2	5.88%
4000~5000 萬元	0	0.00%	一億元以上	5	14.71%
5000~6000 萬元	3	8.82%	其他*	3	8.82%
總和				34	100.00%

註：\*其他包括視實際狀況和不予考慮。

表5-5 上市公司未投保產品責任保險之預期保險費

問項	次數	百分比	問項	次數	百分比
1萬元以下	3	8.82%	100~200萬元	0	0.00%
1~5萬元	1	2.94%	200~300萬元	1	2.94%
5~10萬元	5	14.71%	300~500萬元	1	2.94%
10~30萬元	9	26.47%	500~1000萬元	2	5.88%
30~50萬元	4	11.76%	1000萬元以上	0	0.00%
50~100萬元	4	11.76%	其他	4	11.76%
總和				34	100.00%

由上市公司未投保之理由與預期可能投保的保額與保費統計結果發現，大多數未投保的上市公司可能對於風險意識的程度較低。因為多數未投保上市公司，在產品責任風險損失發生頻率很低的情況之下，多以過去未曾發生過類似損失事件為由而未加以對產品責任風險作管理。

另外，由本研究「公司規模」實證結果推論，未投保者可能多為小型上市公司，因此所願意接受的保額與付出的保費也不高，造成產品責任保險的銷售成長有限。雖然部分公司願意投保高額的保險金額與支付較高的保費，但可能在面臨過高的產品責任風險前提下，保險公司也無法接受投保的要求。可能也因為如此，產品責任保險的保費收入以較緩慢的速度在成長。

再者，未投保理由中排序第二者為「政府未強制規定」，由此可見，我國上市公司對產品責任保險的投保，某一程度上是被動的。因此要推動產品責任風險管理的觀念，可能還是必須先由法律面強制規定出發，才可能達到一定的效果。

#### 第四節 上市公司對強制投保產品責任保險之看法

強制保險(Compulsory Insurance)係指由政府或其他公共團體依照法令強制人民有參加保險之義務，對被保險人而言，其有參加險的義務；而對於保險人而言，其有接受保險的義務(陳彩稚, 1996)。

就探討強制投保產品責任保險之合憲性與可行性之相關文獻，羅子俞(2006)和陳雅萍(1999)皆認同產品責任保險有規定強制投保的必要性，其提出的理由包括(1).無合憲性之問題；(2).基於公共安全及保護消費者之目的；(3).落實無過失責任制度；(4).任意險的保護不足，其簡述如下。

##### (一)、無合憲性之問題

依照憲法第 23 條規定：「對於人民之基本權利，除為防止妨礙他人自由、避免緊急危難、維持社會秩序、或增進公共利益所必要者外，不得以法律限制之。」而強制保險具有維持社會秩序與增進公共利益之特性，因此無合憲性之問題。

## (二)、基於公共安全及保護消費者之目的

隨著時代進步，產品的結構與其所內含的資訊皆較以往複雜，使得消費者在購買產品時，無法明確辨別產品是否具有缺陷。又在現代產品皆為大量產銷的情形之下，發生產品賠償責任時，企業所需面對的責任損失也同時在考驗企業的財務健全性。當保險具有達到穩定企業經營與保障消費者的損失補償雙重目的下，以增進公共安全為目的，強制產品責任保險的施行有其必要性。

## (三)、落實無過失責任制度

我國消費者保護法目前已確定採行無過失責任制，其主要目的出於消費者權益的保障。此目的之達成，須以保險為輔助之角色，以確保企業在面對求償時，具有能力與誠意進行賠償。保險的存在也有助於訴訟程序的進行，並能夠節省社會資源，因此建議實施強制投保產品責任保險。

## (四)、任意險的保護不足

產品責任保險目前仍屬於任意保險，除了食品業以外，而任意保險的投保意願控制在企業手中，也因此多數企業可能為節省成本，又或者因為產品責任保險之損失發生率偏低的情形下(如未投保原因統計表 5-3)，而選擇不予以投保。然而，如前所述，在落實無過失責任制度的過程中，保險為輔助達成保護消費者目的之角色，因此強制產品責任保險有其存在的必要性。

最後，羅子俞(2006)和陳雅萍(1999)也特別提到，產品責任保險以強制方式辦理，並非所有產品皆須如此，應先從危險性高、可能受害者多且為民生必需之產品開始著手進行，如藥妝品或食品等。

而我國於民國 96 年 5 月，行政院衛生署依據食品衛生管理法第 21 條公告訂定「食品業者投保產品責任保險」，正式落實了強制投保產品責任保險之規定，本研究也在此特別透過問卷詢問受訪者對此措施的意見，以作為未來政府可能相繼對其他產業進行相關規定時的參考。

由表 5-6 可得知整體上市公司對政府實施強制投保的看法。其中發現「能夠善盡企業應有之社會責任」與「能夠保障消費者的基本權利(安全)」為企業最認同的兩個原因，平均數分別為 3.878 與 3.833。由此可見上市公司對於此項措施持有正面的看法，且本研究認為上市公司具有社會正義之特質。

另外，上市公司對強制投保產品責任保險可能產生的負面因素，均在排序的後段。因此就上市公司而言，強制投保的規定不但保護消費其產品之顧客，亦有助本身企業經營之穩定性，整體的平均數為 3.410，標準差為 0.790。由上述意見調查之結果，本研究認為，政府未來可繼續推行相關藥品或化妝、保養品等產業強制投保的規定，使我國消費者保障更加周全。

表 5-6 全體上市公司對政府強制投保規定的看法

問項	平均數	標準差	排序
35.能夠善盡企業應有之社會責任	3.878	0.716	1
34.能夠保障消費者的基本權利(安全)	3.833	0.753	2
36.能夠維持企業經營之穩定	3.678	0.732	3
33.能夠有效減輕公司產品傷害賠償之損失	3.567	0.808	4
37.能夠作為產品廣告宣傳並增加銷售量	3.233	0.794	5
39.會使消費者提高產品傷害的求償次數	3.222	0.871	6
40.會使消費者提高產品傷害的求償金額	3.167	0.811	7
38.會使產品的銷售價格上升	3.078	0.768	8
41.會使社會成本增加	3.033	0.854	9
總平均	3.410	0.790	-

惟推行強制投保產品責任保險的同時，亦要以美國所發生之產品責任保險供給危機為借鏡。美國因嚴格責任制的採行與消費者運動的推行，促使1970年代以後產品責任相關的訴訟案件迅速增加，且損害賠償金額也大幅提升。在楊誠對(2005)提到：「美國產品責任判決賠款在1975年平均每件賠款為393,580美元，而在1985年平均每件增至1,850,452美元。又判決賠償金額超過一百萬美元者，在1975年僅27件，而1985年則增至277件。」此等賠償金額迅速高攀的結果，導致許多保險公司不堪負荷，甚至部分的產險公司已面臨停業的狀況。

當時的保險公司為求自保，因此採行大幅提高保費或降低保險金額的對策，來緩和龐大的產品責任賠償壓力，許多保險公司也選擇以不續保的方式來減少供給。但企業仍然面臨居高不下的產品事故發生率，也處於無法將風險移轉之危機當中，因此在企業經營上面臨了極大的不確定性。林世芬(1996)與楊誠對(2005)提到此危機的出現造成了以下若干後果。

在保險公司提高保險費的同時，企業直接面臨了經營成本的上升，又在其不堪負荷的情形下，多數企業可能將成本轉嫁至產品價格上。產品價格的提高不但使美國本土產品的競爭力削弱，更無法在國際上競爭，此方法並無改善企業經營的狀況。另外，在保險公司拒絕承保的情況下，企業對於有獲利潛力的新產品反而不願進行生產，因為可能面臨的不確定性過高，因此阻止了產品應有的發展。更甚者，企業面臨倒閉，造成大量人口的失業。

此段期間美國陷入了產品責任保險供給危機之中，在1980年代中期造成許多保險公司紛紛倒閉，廠商的經營也面臨危機。其後美國實施了一連串的改革以解決產品責任保險供給危機的問題，並試圖降低法院判決之賠償金額。因此我國在施行強制產品責任保險的同時，亦應考慮到我國目前產品責任之賠償狀況與保險公司的承擔能力，以免相同的危機事件發生。