



本公司是中國領先的保險集團，着重於通過公司的多渠道分銷網絡，向客戶提供多種金融產品和服務。借助旗下主要子公司，即：平安壽險、平安產險、平安信託、平安證券、平安銀行及平安養老，本公司以統一的品牌向客戶提供多種金融產品和服務，尤其是人壽保險與財產保險產品。本公司的核心壽險和產險業務，佔本公司2004年總收入分別約87.3%及11.4%。

從毛承保保費及保單費收入來衡量，本公司是中國最大保險公司之一。本公司的經營業務主要由壽險和產險業務構成。在2004年，本公司的毛承保保費及保單費收入為人民幣600.49億元，其中壽險業務為人民幣498.99億元，大約佔83.1%，產險業務為人民幣101.50億元，大約佔16.9%。





人壽保險

下表載列於所示期間平安壽險的某些財務和經營數據：

截至12月31日止年度 (人民幣百萬元，比例除外)	2004年	2003年
毛承保保費及保單費收入	49,899	55,043
個人壽險	35,949	34,617
銀行保險	5,836	10,562
團體保險	8,114	9,864
投資型保費存款	4,830	3,811
個人壽險	4,215	2,951
銀行保險	81	—
團體保險	534	860
毛承保保費、保單費收入及投資型保費存款	54,729	58,854
毛承保保費、保單費收入及投資型保費 存款的市場佔有率 ⁽¹⁾	17.2%	19.6%

(1) 依據本公司按照中國公認會計準則編製的財務數據和中國國家統計局頒佈的按照中國公認會計準則計算的中國保險行業數據。



截至12月31日止年度	2004年	2003年
客戶數量：		
個人(千)	28,362	26,880
公司(千)	177	188
合計(千)	28,539	27,068
保單繼續率：		
13個月	87.5%	85.7%
25個月	80.3%	79.6%
代理人產能：		
代理人首年保費、保單費收入及投資型 保費存款(人均每月)	3,245	3,039
代理人壽險新保單件數(人均每月)	2.3	2.7

從毛承保保費及保單費收入來衡量，平安壽險是中國第二大壽險公司。依據本公司按照中國公認會計準則編製的財務數據和中國國家統計局頒佈的按照中國公認會計準則計算的中國保險行業數據，2004年，平安壽險的毛承保保費、保單費收入及投資型保費存款大約佔中國壽險公司毛承保保費、保單費收入及投資型保費存款總額的17.2%。

平安壽險是中國盈利能力最強的壽險公司之一。於2004年，平安壽險專注於開發和銷售利潤較豐厚的保險產品，例如期繳保費個人壽險產品等。因此，2004年平安壽險來自個人壽險產品毛承保保費、保單費收入及投資型保費存款佔平安壽險的毛承保保費、保單費收入及投資型保費存款總額大約73.4%，而2003年同期則約為63.8%。特別是，於2004年，接近全部個人壽險首年保費均來自期繳保費產品。平安壽險專注於期繳保費個人壽險產品以提供穩定收入流，有助於平安壽險獲得長期穩定的盈利。

此外，在2004年推出的各項新產品中，2004年5月推出的萬能壽險產品經歷了高速增長。萬能壽險產品的毛承保保費、保單費收入及投資型保費存款佔2004年下半年各項新業務毛承保保費、保單費收入及投資型保費存款總額的極大部分。



附註：按截至2004年12月31日止年度的毛承保保費、保單費收入及投資型保費存款計算。

2004年，平安壽險的團體保險業務專注於發展意外與健康保險業務。而且，平安壽險已整頓銀行保險產品的銷售，期望能保持銀行保險業務的盈利能力。

此外，平安壽險在2004年繼續優化個人壽險銷售隊伍並使個人壽險代理人人數穩定在大約200,000名。平安壽險亦通過內部持續優化銷售代理人培訓機制，提升了銷售代理人的產能和專業化水平。平安壽險亦繼續致力提升客戶服務。因此，個人壽險客戶13個月及25個月保單繼續率由2003年12月31日的85.7%及79.6%分別提升至2004年12月31日的87.5%及80.3%。

產品

平安壽險的主要壽險產品包括個人壽險產品、銀行保險產品及團體保險產品。

個人壽險

平安壽險的個人壽險產品總體上有四個主要類型：傳統非分紅型壽險、傳統分紅型壽險、意外與健康保險和非傳統壽險。2004年，平安壽險個人壽險產品的毛承保保費、保單費收入及投資型保費存款大約佔平安壽險毛承保保費、保單費收入及投資型保費存款總額的73.4%。

傳統非分紅型人壽保險

平安壽險的主要傳統非分紅型壽險產品包括終身人壽保險、定期人壽保險和兩全人壽保險。平安壽險的終身人壽保險產品一般為被保險人提供終身保險，被保險人終身或按照預定期限定期支付固定的保費。平安壽險的定期人壽保險產品一般為被保險人提供特定期限保險，定期支付固定的保費。平安壽險的兩全人壽保險產品一般在保單期限內為被保險人提供保險，並在保單到期時提供滿期給付。

意外與健康保險

平安壽險的意外保險產品一般為被保險人在保單期限內因意外事故造成的死亡或傷殘提供擔保賠付。向被保險人支付的傷殘賠付將根據該被保險人遭受的傷殘的類型而有所不同。平安壽險的健康保險產品提供日常住院補貼或報銷被保險人發生的實際住院費用。平安壽險一般提供一年期的意外與健康保險保單。

傳統分紅型人壽保險

平安壽險主要傳統分紅型壽險產品包括終身人壽保險和兩全人壽保險。除了提供在傳統非分紅型壽險產品下提供的賠付外，平安壽險傳統分紅型壽險產品還授予保單持有人獲得紅利的權利，條件是平安壽險的分紅型產品在保單期間內之年度有可分配盈餘。

非傳統人壽保險

平安壽險的主要非傳統壽險產品包括投資連結型人壽保險和萬能壽險。平安壽險從1999年10月到2003年6月向平安壽險的客戶提供投資連結型人壽保險。投資連結型人壽保險是一種在保單期內向被保險人提供保險，及投資回報與保單持有人指定的投資選擇相連結的保險。2003年6月，中國保險監督管理委員會（「中國保監會」）對投資連結型人壽保險產品出台了新的規定。因中國保監會規定的原因，平安壽險暫時停止銷售投資連結型人壽保險產品。然而，平安壽險仍就2003年6月底前售出的投資連結型人壽保險收取續期保費。萬能壽險為另一種終身壽險，其保費靈活繳費或為躉繳保費。萬能壽險合約具有收益可調整的特徵，為客戶在選擇保費支付時間及保費金額方面提供更大靈活性。就萬能壽險產品而言，客戶支付的保費金額愈多，現金價值就愈高。隨着現金價值的累計，利率須定期調整。萬能壽險的最低利率為規定利率，須根據保單的現金價值支付。

銀行保險

平安壽險的銀行保險產品主要包括分紅型兩全人壽保險、分紅型遞延年金和意外保險，多數為躉繳保費保險產品。作為平安壽險銀行保險產品的組成部份，分紅型兩全人壽保險產品與作為平安壽險個人壽險產品組成部份的兩全人壽保險產品一般具有相同的特徵，除了分紅型兩全人壽保險保單大多數都是躉繳保費產品，到期期限一般為5到10年。分紅型遞延年金持有人在一定的累計期間向平安壽險繳納保費，由保單持有人或受益人以不同方式獲得利益，分別為達到領取年金年齡進行一次性給付，或從達到領取年金年齡開始到持有人死亡期間，按年進行支付，以及在累計期間，分紅型產品在可分配盈餘的限度內支付紅利。2004年，平安壽險的銀行保險產品毛承保保費、保單費收入及投資型保費存款大約佔平安壽險毛承保保費、保單費收入及投資型保費存款總額的10.8%。

團體保險

平安壽險的團體保險產品分為四種基本類型：團體傳統非分紅型壽險、團體意外與健康保險、團體傳統分紅型遞延年金和團體非傳統遞延年金。團體傳統非分紅型壽險、團體意外與健康保險產品與作為個人壽險產品組成部份提供的產品一般具有同樣的特徵。團體傳統分紅型遞延年金產品與作為銀行保險產品組成部份提供的產品一般具有同樣的特徵。團體非傳統遞延年金產品則有投資連結型保險產品及遞延年金產品的合併特徵。在2004年，平安壽險團體保險產品的毛承保保費、保單費收入及投資型保費存款大約佔平安壽險毛承保保費、保單費收入及投資型保費存款總額的15.8%。

歷史遺留高保證收益率產品

同中國其他各大壽險公司一樣，由於當時的市場利率較高，本公司在1995年到1999年期間對本公司的壽險產品提供了等於或超過5%的較高的保證收益率。1999年6月，中國保監會規定壽險公司可以在其產品上提供的保證收益率最多為2.5%。因此，本公司自1999年6月起提供的保證收益產品的保證收益率不超過2.5%。於2004年12月31日，按中國公認會計準則計算的高保證收益率壽險保單的壽險責任準備金，佔本公司壽險責任準備金總額的42.0%，而2003年12月31日則佔45.3%。2004年本公司所有保證收益率壽險產品的平均定價收益率大約為4.8%，而2003年則為5.0%。隨著較低保證收益率保單或不提供保證收益率之新保單持續增長，預期這些高保證收益率保單在平安壽險總有效壽險保單中的比例將不斷下降。

分銷網絡

平安壽險的人壽保險產品主要通過分銷網絡進行分銷，這個網絡由大約200,000名個人壽險銷售代理人、大約1,600名團體保險銷售代表以及大約20,000個與平安壽險訂立銀行保險協議的中國郵政和商業銀行網點的銷售隊伍組成。

下表載列於所示日期，有關平安壽險分銷渠道的若干資料：

於12月31日	2004年	2003年
個人壽險銷售代理人數量	199,997	188,033
團體保險銷售代表數量	1,605	1,275
銀行保險銷售網點	20,023	21,299

個人壽險。平安壽險是中國首批推出個人壽險代理人分銷模式的國內保險公司之一。平安壽險在對個人壽險銷售代理人進行管理、培訓並提供支持方面處於國內保險業領先地位，而且，平安壽險不斷對自己的銷售管理基礎設施進行升級，以保持自己的市場領先地位。

銀行保險。平安壽險與中國郵政和中國四大國有商業銀行及許多全國性和地區性商業銀行就分銷平安壽險的銀行保險產品達成了銀行保險協議。這些協議已擴展至遍及中國大約130個城市。

團體保險。平安壽險在全國各分公司和支公司僱用了團體保險銷售代表。這些銷售代表提供壽險與退休計劃建議，並向機構客戶出售健康和其他短期保險。平安壽險還通過諸如專業保險代理人、保險經紀和兼業代理機構等保險中介機構來分銷團體保險產品。

交叉銷售。平安壽險在利用交叉銷售向產險客戶銷售壽險產品方面已取得卓著成效。通過交叉銷售從產險客戶取得的壽險毛承保保費、保單費收入及投資型保費存款從2003年的人民幣4.68億元增加15.4%至2004年的人民幣5.40億元。本公司預期交叉銷售會成為平安壽險的重要分銷渠道並對本公司未來發展作出重要貢獻。

其他銷售渠道。除上述分銷渠道外，平安壽險還通過使用全國電話中心95511、本公司的PA18金融門戶網站和郵遞直銷等其他銷售渠道來銷售平安壽險的壽險產品。

客戶

截至2004年12月31日，平安壽險壽險業務毛承保保費、保單費收入及投資型保費存款中有大約43.2%來自位於上海、北京、南京、廣州和青島或鄰近區域等中國經濟較發達地區的客戶。本公司相信，這些地區和其他經濟較發達地區將繼續為進一步的盈利性增長提供更大的潛力。截至2004年12月31日，平安壽險大約有2,800萬名個人客戶和大約有17.7萬名公司客戶。

財產保險

下表載列於所示期間本公司產險業務經營的某些財務和經營數據：

截至12月31日止年度 (人民幣百萬元，比例除外)	2004年	2003年
毛承保保費收入	10,150	8,091
機動車輛	6,232	4,589
非機動車輛	3,545	3,351
意外與健康	373	151
毛承保保費收入的市場佔有率 ⁽¹⁾	9.5%	9.7%

(1) 依據本公司按照中國公認會計準則編製的財務數據和中國國家統計局頒佈的按照中國公認會計準則計算的中國保險行業數據。

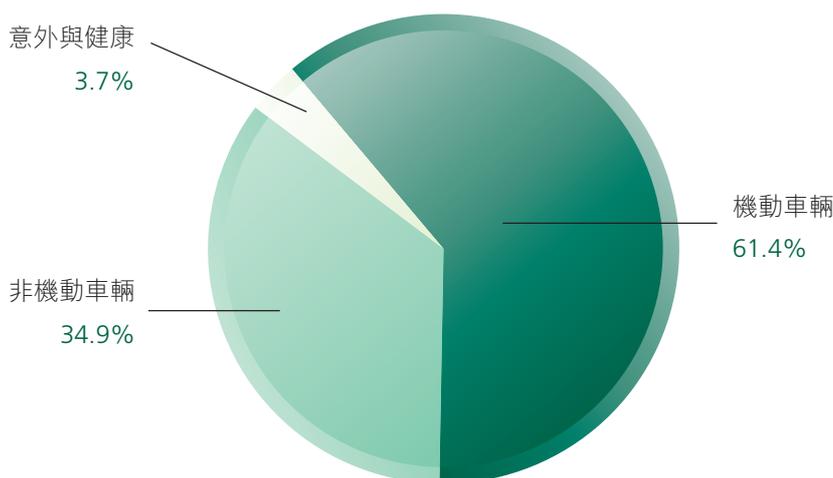
截至12月31日止年度	2004年	2003年
綜合成本率：		
費用率	20.2%	21.2%
賠付率	77.0%	78.5%
綜合成本率	97.2%	99.7%
客戶數量：		
個人(千)	5,519	3,933
公司(千)	613	515
合計(千)	6,132	4,448

從毛承保保費收入來衡量，平安產險是中國第三大財產保險公司。依據本公司按照中國公認會計準則編製的財務數據和中國國家統計局頒佈的按照中國公認會計準則計算的中國保險行業數據，2004年，平安產險的毛承保保費收入大約佔中國產險公司毛承保保費收入總額的9.5%。

2004年，根據詳細的客戶分類，平安產險嘗試對其分支機構組織架構進行了改革。根據該項改革嘗試，平安產險按個人客戶及公司客戶需要成立了不同的銷售隊伍，以適應客戶對產品和服務的特殊要求。此外，平安產險亦制訂了一套改善銷售管理的機制，並在交叉銷售及新的銷售渠道方面取得了突破，包括全國電話中心95511、本公司的PA18金融門戶網站和郵遞直銷等。

產品

平安產險的主要財產保險產品包括機動車輛保險、非機動車輛保險和意外與健康保險。



機動車輛保險。從毛承保保費收入來看，機動車輛保險是平安產險的主要財產保險產品。平安產險的標準機動車輛保險保單為一年期，保險範圍包括因碰撞、火災、爆炸、颱風或泥石流所引起的被保車輛的損壞，及被保車輛被盜時所引起的損壞。另外，平安產險的標準機動車輛保險保單涵蓋對第三方的責任。平安產險還向機動車輛保險客戶提供許多附加險，涵蓋乘客責任、貨物運輸和破壞行為等方面的損失。2004年，本公司機動車輛保險產品的毛承保保費收入達人民幣62.32億元，大約佔本公司產險業務毛承保保費收入總額的61.4%。

非機動車輛保險。平安產險主要的非機動車輛保險產品包括企業財產保險、家庭財產保險、貨物運輸保險、責任保險及船舶保險。2004年，本公司非機動車輛保險產品的毛承保保費收入達人民幣35.45億元，約佔本公司產險業務毛承保保費收入總額的34.9%。從毛承保保費收入來看，企業財產保險是平安產險的第二大財產保險產品。平安產險的基本企業財產保險涵蓋因火災、爆炸或雷電所引起的被保財產的損失或損壞。平安產險的綜合企業財產保險涵蓋因火災、爆炸、雷電、洪水、颱風、冰雹、泥石流、龍捲風和颶風造成的被保財產的損失或損壞。平安產險的企業財產一切險涵蓋沒有明確排除的各種原因造成的損失。平安產險的家庭財產保險涵蓋因火災、爆炸、冰雹、洪水、颱風和／或偷盜造成的被保財產的損失或損壞。平安產險提供涵蓋使用輪船、飛機或任何地面運輸工具運輸的在途貨物的貨物運輸保險。平安產險提供的責任保險產品，包括僱主責任、公共責任、產品責任和職業責任保險產品。平安產險責任保險一般涵蓋由於被保險人的不當行為或疏忽對第三方造成的損失，但不涵蓋由於被保險人的故意不當行為或欺騙造成的損失。平安產險的船舶保險涵蓋被保船隻，包括船體、救生船、機器、儀器和燃料等因地震、火山爆發、火災、碰撞和船員的故意不當行為所造成的損失或損壞。

意外與健康保險。平安產險的意外保險產品在保單期間因意外傷害引起被保險人死亡或殘疾時提供保證賠付。平安產險向被保險人支付的殘疾賠付根據被保險人的殘疾類型而有所不同。平安產險的健康保險產品提供日常住院補貼或報銷被保險人發生的實際住院費用。2004年，本公司意外與健康保險產品的毛承保保費收入約佔本公司產險業務毛承保保費收入總額的3.7%。

除了上面列示的產品外，平安產險還提供許多其他財產保險產品，包括建築人身傷害險、抵押擔保保險、包裹保險、集裝箱保險、衛星發射保險、核電廠保險和海洋石油鑽探保險等。

分銷網絡

平安產險的財產保險產品分銷網絡包括遍佈中國各省、自治區和直轄市的35家分公司及遍佈中國各地的1,000多個分支機構。平安產險分銷其財產保險產品的途徑主要是平安產險的內部銷售代表和銀行、汽車經銷商等各種保險代理人 and 保險經紀。

下表載列於所示日期，有關平安產險分銷渠道的若干資料：

於12月31日	2004年	2003年
直銷銷售代表數量	6,975	6,742
保險代理人數量	6,168	7,589

交叉銷售。平安產險在利用交叉銷售向壽險客戶銷售產險產品方面已取得卓著成效。通過交叉銷售從壽險客戶取得的產險保費收入從2003年的人民幣4.43億元增加97.1%至2004年的人民幣8.73億元。本公司預期交叉銷售會成為平安產險的重要分銷渠道並對本公司未來發展作出重要貢獻。

客戶

截至2004年12月31日，本公司產險業務的毛承保保費收入中有大約31.8%來自位於上海、廣州、北京、深圳或鄰近區域等中國經濟較發達地區的客戶。本公司相信，這些地區及其他經濟較發達地區將繼續為進一步的盈利性增長提供更大的潛力。截至2004年12月31日，平安產險大約有550萬名個人客戶和大約60萬名公司客戶。

平安信託

本公司通過平安信託向客戶提供資產管理服務。此外，平安信託亦作為本公司若干長期權益投資之投資控股公司，以及向本公司其他子公司提供房地產開發、管理及租賃服務。截至2004年12月31日，本公司管理的信託資產由截至2003年12月31日的人民幣1.89億元增至人民幣10.84億元。2004年11月，平安信託成功開發及完成出售四項信託產品，共募集資金人民幣9.60億元，所得款項發放給參與中國某些基建工程項目的借款人，有關借款人的償付責任由國家開發銀行擔保。

平安證券

本公司通過平安證券經營證券業務。平安證券通過其遍佈中國的22家分公司和本公司PA18金融門戶網站向客戶提供證券服務。本公司通過平安證券向客戶提供的主要服務包括經紀服務、投資銀行服務、資產管理服務及顧問服務。經紀服務包括為客戶在上交所及深交所進行股票及債券買賣、代客戶持有實物股票及代向客戶派發股息及支付未償還本金利息。投資銀行服務包括證券包銷、提供併購及重組之財務諮詢、證券業務培訓及提供市場及交易資料。資產管理服務包括管理客戶的證券組合及提供資產管理意見。儘管市場環境惡劣，2004年平安證券仍實現淨利潤人民幣6百萬元。

平安銀行

平安銀行前稱福建亞洲銀行，為中外合資銀行。目前本公司擁有平安銀行73%股權，而香港上海滙豐銀行有限公司（「滙豐銀行」）擁有餘下27%股權。平安銀行在中國主要從事外匯商業銀行業務。2004年平安銀行的業務顯著增長。平安銀行的貸款餘額由2003年12月31日的人民幣7百萬元增至2004年12月31日的人民幣0.71億元。平安銀行的客戶存款由2003年12月31日的人民幣2百萬元增至2004年12月31日的人民幣0.29億元。2004年平安銀行的淨利潤增至人民幣3百萬元。

本公司有意利用本身廣闊的客戶基礎及滙豐銀行的全球結算網絡，為平安銀行爭取包括以下在內的目標客戶：

- 為貸款業務爭取大型及中型公司，
- 為貸款業務爭取中小型出口公司，
- 國際結算業務，
- 外商投資企業，及
- 為外匯存款業務爭取高淨值客戶。

於2005年2月，平安銀行獲中國銀行業監督管理委員會批准將總部由福建遷往上海。

近期發展

本公司於2004年12月13日成立其全資子公司平安養老。本公司是首批成立專門養老基金管理公司的中國保險公司之一，本公司現正向勞動和社會保障部申請從事養老基金管理資格。

本公司於2004年9月獲中國保監會批准籌建平安健康以專門從事健康保險業務。預計平安健康將於2005年上半年成立，而本公司現有的意外與健康保險業務將由平安壽險及平安產險轉入平安健康。

本公司相信專門的保險公司，例如平安養老及平安健康，可讓本公司抓緊中國養老基金管理及健康保險市場的增長機遇。

此外，本公司已斥巨資建設後援中心工程，並已完成上海張江的全國後援中心第一期工程建設。本公司的全國後援中心由一個行政單元、一個會計及營運單元、一個資訊科技單元和以不同業務系列為基礎的綜合業務處理中心組成。業務處理中心旨在集中處理所有後援業務運作。

建成之後，本公司的全國後援中心將是亞洲最大的金融後援中心之一，並將有助於提升本集團的業務品質與服務效率，以達到國際標準。尤其是，本公司相信新的全國後援中心可提高本公司的市場營銷能力，改善及集中本公司在壽險及產險承保及賠付方面的管理工作，加強本公司的內部控制及風險管理系統，通過對不同管理層級的權責作恰當劃分以提高管理效率，以及降低營運成本和提升整體盈利能力。

監管最新發展

於2004年，中國保監會及其他有關中國監管機構頒佈一系列有關(其中包括)保險資產管理公司、保險公司發行次級債、保險公司新投資渠道、保險公司管理及保險保障基金的新保險法規。

《保險資產管理公司管理暫行規定》

於2004年4月21日，中國保監會發佈了《保險資產管理公司管理暫行規定》，訂明有關成立、修訂、終止業務、營業範圍、風險控制及監督和管理保險資產管理公司的規定。根據該規定，保險公司及保險控股公司在符合若干條件下經監管機構批准後可成立保險資產管理公司。該規定已於2004年6月1日生效。

《保險公司次級定期債務管理暫行辦法》

於2004年9月29日，中國保監會公佈《保險公司次級定期債務管理暫行辦法》，准許保險公司經中國保監會批准後發行次級債務。

保險公司投資規定

於2004年3月29日，中國保監會頒佈《關於保險公司投資銀行次級定期債務有關事項的通知》，准許保險公司投資於國有銀行及在中國全國經營的股份制商業銀行發行的次級債務。

於2004年7月23日，中國保監會頒佈《關於保險公司投資可轉換公司債券有關事項的通知》，准許保險公司投資可轉換公司債券。

於2004年8月9日，中國保監會及中國人民銀行聯合頒佈《保險外匯資金境外運用管理暫行辦法》，准許保險公司在符合若干條件下利用本身的外匯資金在境外市場投資於以下工具或產品：

- 銀行存款；
- 外國政府債券、國際金融組織債券及外國公司債券；
- 中國的政府或企業在海外發行的債券；
- 銀行票據、大額可轉讓存單及其他貨幣市場產品；及
- 中國國務院規定範圍內的其他投資品種和工具。

於2004年10月24日，中國保監會與中國證券監督管理委員會共同發佈《保險機構投資者股票投資管理暫行辦法》，准許保險公司在符合若干條件下透過合資格保險資產管理公司直接或間接在中國投資以下證券產品：

- 人民幣普通股；
- 可轉換公司債券；及
- 中國保監會指定的其他證券產品。

於2004年12月30日，中國保監會公佈《關於保險公司、保險資產管理公司投資保險公司次級定期債務的通知》，准許合格保險公司及保險資產管理公司投資於中國保險公司發行的次級定期債務。

《保險公司管理規定》

於2004年5月13日，中國保監會發佈新修訂的《保險公司管理規定》，訂明有關保險機構、保險運作、保險條款及保險費率、保險資金及監督檢查的規定。該規定已於2004年6月15日生效。

《保險保障基金管理辦法》

於2004年12月30日，中國保監會頒佈《保險保障基金管理辦法》，據此，中國的保險公司須向一個由中國保監會管理的保險保障基金供款。有關供款按季繳付，直至保險公司總供款結餘達該保險公司總資產固定百分比為止。倘某家保險公司被撤銷或倘某家保險公司宣佈破產時，中國保監會可提取保險保障基金支付予保單持有人或保單受讓人。該辦法已於2005年1月1日生效。

《保險資金運用風險控制指引(試行)》

於2004年4月28日，中國保監會頒佈《保險資金運用風險控制指引(試行)》，該指引規定每家保險公司須就保險資金的使用設立風險控制機制。該指引將於2004年6月1日生效。

第三方責任險及強制性機動車第三方責任險的新發展

於2003年12月26日，中國最高人民法院發出「關於審理人身損害賠償案件適用法律若干問題的解釋」，該解釋於2004年5月1日生效。根據該司法解釋，人身損害賠償案件獲判的賠償額可能大幅提升，從而導致本公司第三方責任險的賠償額增加，但與此同時，本公司相應提高了第三方責任險的保險費率。

於2003年10月28日，全國人大頒佈《中華人民共和國道路交通安全法》，該法於2004年5月1日生效。根據該道路交通安全法，機動車所有人須購買第三方責任險。倘發生意外，不論意外的過失誰屬，保險公司須向受傷的第三方賠償損失，最高額為保單上限。