业务规划及对偿付能力的影响

为增加公众对保险的认识，提升公司品牌，积极丰富公司产品线，促进新型渠道的发展，我司拟于2017年推出一款投资连结保险，初期主要在互联网渠道销售，未来三年业务规划分别为30亿、30亿、30亿。

该产品首年亏损约为 2.36%。根据保费规模，未来三年首年亏损约为 7080 万、7080 万和 7080 万，相对我司实际资本规模较小。

各保单年度法定准备金为单位准备金和非单位准备金之和，单位准备金等于准备金评估日的保单账户价值，非单位准备金按照现金流折现方法进行提取。由于该产品为投资连结保险，每年偿付能力要求资本随账户价值的增长而增长。并且该产品的业务规划规模相对我司实际资本较小，因此该产品不会对本公司的偿付能力造成重大影响，我司目前的实际资本足以支持该产品未来三年的销售。