

政策红利持续释放 行业规范创新不断 逆市保持高速增长

## 保险业年度盘点:突破与成长

证券时报记者 赵春燕 曾炎鑫 顾哲瑞 潘玉蓉

相较于其他金融机构,2015年对保险行业而言是可喜的一年。

这一年,政策红利继续释放,保险行业规范与创新不断,并取得了骄人的成绩。据预测,2015年保险行业保费增长将超过20%,新单价值增长至30%以上;全年保险行业投资收益率有望达7%以上,创2008年以来新高。

证券时报记者梳理出了年度十大保险行业事件,以此记录2015年保险业的发展历程。

### 32次举牌上市公司

今年以来多达数十次的险资举牌,让A股市场惊讶于险资的力量。险资举牌一度成为影响证券市场走势的重要力量。

据记者统计,截至目前,今年两市共有32家上市公司遭险资举牌,涉及股权市值达2464.17亿元。遭遇举牌较多的行业是房地产和商业贸易,而被举牌涉及市值最高的则是房地产和银行。

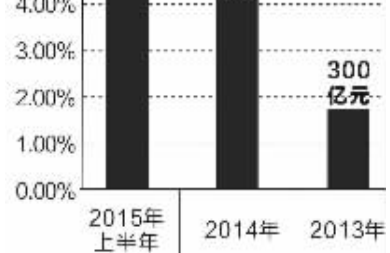
这些举牌行动主要由10家保险公司发起。其中,宝能系今年共举牌7家上市公司,以最新股价计算,涉及市值高达753.41亿元,不论举牌家数还是涉及市值都排险资第一位。

安邦保险是市场中知名的“举牌专业户”,但今年的举牌行动多是“精打细算”,较少连续举牌超级大盘股。因此,安邦今年实际动用的资金只能排在市场第三位,而举牌家数也只能和恒人寿并列第三。

富德生命人寿今年则专心举牌浦发银行,8月份以来共发起四次举牌,持股比例达20%,市值已达697.64亿元。

### 互联网保险再创新高

#### 互联网保险规模增长情况



今年7月份,保监会发布《互联网保险监管暂行办法》,对互联网保险发展的经营主体、经营范围、门槛等给予明确规定,为互联网保险的健康规范提供依据。

数据显示,2015年上半年互联网保费规模为816亿元,同比增长157.4%,占总保费规模的4.7%。2013年,互联网保费规模300亿元,占总保费规模的1.7%;2014年,互联网保费规模为858.9亿元,同比增长186.3%,占总保费规模的4.2%。

今年6月份,随着3家互联网保险公司牌照的获批,互联网保险公司队伍增至4家。今年11月份,保监会官方网站公布关于泰康在线开业的批复。至此,业内第二家互联网保险公司正式上线。

今年下半年,业内不时传出互联网保险公司设立、正待获批的消息。其中包括百度欲携手安联及高瓴资本设立互联网保险公司安联保险,以及京东金融或欲申请互联网保险牌照。此外,被称为“互联网+”风口的互联网保险,目前已聚齐BAT(百度、阿里、腾讯)三巨头。

### 为万能险正名

随着举牌潮和“宝万之争”的发酵,一款并不为广大熟悉的保险产品受到资本市场的高度关注。具备投资和保险双重功能的万能险,曾一度被归为举牌“祸首”,甚至一度被冠以“洗钱”和“非法集资”的称号。

随着业内人士为万能险正名,万能险的产品属性得到明确。万能险有保底收益,相比其他理财产品有一定保障功能,在当前消费者风险意识不高、对理财需求旺盛的情况下,有其存在的市场根基。



本版制图:吴比较 本版制表:郑加良 赵春燕

	保险行业增长情况	
	总额 (2015年1-11个月)	2014年总额 增幅
保费收入	2.24万亿元	2.02万亿 同比增长19.67%
资产规模	12.08万亿元	10.16万亿 较年初增长18.90%
资金运用余额	10.85万亿元	9.33万亿 较年初增长16.31%

从保险业整体情况看,保障功能较强的普通人身险保费占总保费的比重为50%,是行业的主导产品;保障功能较强的万能险保费在行业占比近30%,也属于比较重要的产品。

不过,一些保险公司以高收益的万能险撬动巨量保费,再通过滚动销售万能险维持流动性的经营模式,已引起保险行业的反思。有业内人士建议,应将万能险的投资账户从混合账户过渡到单账户,这样有利于加强对投资行为的管理。

### 逆市高速增长

今年宏观经济整体增速放缓,保险行业却继续保持高速增长,不论是保费收入还是资产规模都上了新台阶。保监会数据显示,今年前11个月,保险行业原保费收入达2.24万亿元,同比增长19.67%。其中,寿险保费收入增速明显高于财险,共实现保费收入1.48万亿元,同比增长24.29%;财险保费收入同比增长11.54%,达755.6亿元。健康险是今年增速最快的险种,且从2012年以来增速一直高于全行业的保费收入。今年前11个月,健康险共实现原保费收入2219.60亿元,同比增长50.38%。

健康险和养老险均有望在明年继续保持高速增长。根据《关于实施商业健康保险个人所得税优惠政策试点的通知》,31个城市将从2016年1月1日起试点个税优惠商业健康险。东吴证券表示,按照全国未来3000万个应纳税人口测算,该税优惠政策在全国实施后有望撬动700亿元左右增量保费,相当于目前健康险保费规模的30%。

总资产方面,保险行业在11月突破了12万亿元,较年初增长18.90%。其中,产险公司总资产1.8万亿,较年初增长28.23%;寿险公司总资产9.62万亿元,较年初增长16.59%;再保险公司总资产增长57.57%,达5536.2亿元。

### 人身险改基本完成

2015年是保险费改完成之年,除了正式启动商用车车险费改外,延续两年多的人身险费改也宣告基本完成。商业车险费改在今年2月正式启动,成为今年保险业改革的第一枪。2月3日,保监会财险部主任刘峰称,车险费率市场化改革方案已获国务院批准,保监会印发了《关于深化商业车险条款费率管理制度改革的意见》,积极稳妥推进商业车险条款费率管理制度改革。

根据保险行业协会今年发布的《中国机动车辆保险市场发展报告》,未来随着商改落地,行业资本的消耗将更为迅速。参照国际经验,可以预见的是,商业车险市场的竞争将会加剧,费率降低,赔付率将会走高。鉴于“偿二代”能释放大量资本,同时帮助行业守住风险底线,长期来看,车险市场化改革将持续推进。

历时两年多的人身险费率市场化改革在今年基本完成。2013年8月,保监会宣布启动人身险费率市场化改革,改革路径是“传统型、万能型、分红型人身险”三步走。其中,传统型、分红型人身险费率改革已在2013年~2015年2月分别实施,9月28日,保监会发布《关于推进分红型人身保险费率政策改革有关事项的通知》,规定自10月1日起,分红型人身保险的预定利率由保险公司按照审慎原则自行决定,宣告分红费率改革政策正式落地。

### 17家上市公司“涉险”

据记者统计,2015年共有17家(不含联合发起或成立保险公司上市公司)上市公司欲成立或已成立各类性质保险公司。包括寿险公司、财产险公司、相互保险、再保险、互联网保险公司、健康险公司等,目前均待保监会审批通过。已经公告要成立保险公司的上市公司包括银之杰、腾邦国际、焦点科技、京天利、泛海控股、康美药业、汤臣倍健、中州证券,以及互联网巨头百度、阿里等。

### 1122亿险资护盘维稳

股市维稳期间的险资贡献 (截至7月8日)	
买入项目	累计净买入
股票	574.2亿元
股票型基金	548.42亿元
合计	1122.62亿元

保险资金在6、7月份还曾是股市护盘“侠”,一个月时间内动用的维稳资金超过千亿元,成为当时重要的维稳主力之一。

华夏保险是首家公开表示参与维稳的险企。7月2日下午,华夏保险公开宣布,已在近期大举逢低建仓,并将持续加仓入市。前海人寿也在6月30日以举牌的方式参与维稳,合计购买南玻集团1427万股A股股票,所用资金来源为保费收入,使得持股比例上升至目前的10.73%。恒人寿的实际控制人刘益谦表示已经自掏腰包10亿元用于增持,同时也在7月和8月期间通过恒人寿对上市公司发动举牌。

保监会资金处相关负责人曾表示,自股市大幅波动开始至7月8日,保险机构一直持续买入股票和股票型基金,无论是加仓的数量,还是加仓的速度,都显著高于股票市场上4000点至5000多点的水平。在此期间,股票累计净买入574.2亿元,股票型基金累计净买入548.42亿元,合计净买入1122.62亿元。

### 2015年险资举牌个股

股票	举牌险资	持股比例
金通街	安邦保险	25.00%
金风科技	安邦保险	10.00%
同仁堂	安邦保险	10.00%
大商股份	安邦保险	10.00%
欧亚集团	安邦保险	10.00%
万科A	安邦保险	6.18%
万象集团	百年人寿	5.00%
南玻A	宝能系	25.05%
万科A	宝能系	24.26%
中恒高新	宝能系	20.11%
韶能股份	宝能系	15.00%
南宁百货	宝能系	10.01%
合肥百货	宝能系	6.72%
明星电力	宝能系	5.02%
浦发银行	富德生命人寿	20.00%
天原股份	恒人寿	15.00%
新世界	恒人寿	10.00%
华鑫股份	恒人寿	10.00%
东湖高新	恒人寿	7.46%
有研新材	恒人寿	7.16%
国农科技	恒人寿	5.01%
同洲电子	华夏人寿	10%
东华科技	恒人寿	7.56%
三特索道	恒人寿	5.45%
兴业银行	人保系	14.06%
承德露露	阳光保险	5.03%
京投银泰	阳光保险	5.01%
中青旅	阳光保险	5.00%
凤竹纺织	阳光保险	5.00%
美视通	中融人寿	5.00%
天孚通信	中融人寿	5.00%

### 大数据助力险企创新

在移动互联网和大数据的浪潮冲击下,作为金融业重要组成部分的保险业,正应用大数据助力保险企业创新。

险企已开始大数据应用方面的布局。如众安保险利用大数据进行保险费率定价。此外,众安保险曾携手小米运动与乐动力APP,推出国内首款与可穿戴设备及运动大数据结合的健康管理计划“步步保”。今年,京东金融亦宣布进军保险业,其杀手锏正是大数据。京东金融曾先后推出众筹跳票取消险、海淘交易保障险、30天无理由退换货险等。这是基于对客户行为的数据分析,可以精准判断客户需求,实现精准营销。

### 险企海外投资加速

国内险企加大海外资产投资正在成为一趋势。

目前,已经有阳光保险、中国平安、中国人寿、安邦保险、泰康人寿等险企先后出海投资不动产。此外,海外险企股权及物流资产亦成为保险公司的海外投资对象。今年11月份,安邦保险集团曾宣布以每股26.80美元的价格收购美国信保人寿保险公司。今年10月份,中国平安宣布,将与美国房地产基金BIP合作投资美国房地产市场,其中包括多个物流资产。

业内人士认为,美联储加息可能会加速国内保险机构的海外投资。不过也有观点认为,保险资金加大海外配置还面临币种不匹配的汇率风险,以及海外资产投资收益率低且不确定性大、保险公司外汇额度限制等多方面困难。

券商预计,2016年险资将显著加大海外权益类配置。不过,险资海外资产配置在外汇额度放开之前或难有突破。目前我国保险公司海外资产配置比例较低,主要是受外汇额度的限制。

### 偿二代首年试运行

偿二代,即以风险为导向的偿付能力监管体系,俗称第二代偿付能力监管体系。2015年是偿二代首年试运行,偿二代进入过渡期。保监会于2012年3月份启动偿二代建设,于2014年末完成偿二代17项主干监管规则的研制工作。近日,保监会副主席陈文辉宣布偿二代将于2016年一季度正式实施。

今年7月份,保监会完成了偿二代试运行首份季度报告的分析工作。数据显示,偿二代下,一季度末行业偿付能力充足,全行业偿付能力充足率为282%。其中,财产险公司平均充足率为383%。分析结果显示,保险公司的经营理念、市场策略和风险管理在偿二代引导下正在发生积极变化。

## 只要投资行为合法合规,监管部门就不应干预 险企举牌上市公司是现实选择



吴明远

最近,保险公司大规模举牌上市公司,成了A股市场一道亮丽的风景线。多日以来,A股市场一直都在期待提高机构投资者的比例,改变A股市场以散户为主的局面。过去保险公司从来没有像现在这样大规模参与二级市场,现在可以说保险机构的来了。可是,许多人士却并没有准备好,心理上一时还难以接受,把保险公司投资举牌说成是“野蛮人的行为、洗钱、短钱长投、杠杠投机”等等。那么究竟应该如何看待保险公司举牌?

首先,大多数保险公司举牌上市公司并不是在胡乱举牌,而是选择业绩优良、具有长期持有价值的上市公司进行投资。

当然,不同的保险公司选择上市公司的标准可能存在差异,今后也可能面临完全不同的结果,投资管理能力较差的保险公司盲目介入股市,肯定也会出现较大的风险,但保险公司大幅提高股票配置的比例,符合目前的市场发展趋势,是保险资金运用规律的体现。保险资金的来源是保费收入,是一种未来需要进行偿付的负债,这就是一些人士所说的“杠杠资金”,但在这种负债不同于银行理财或股票市场的穿戴设备以及运动大数据结合的健康管理计划“步步保”。今年,京东金融亦宣布进军保险业,其杀手锏正是大数据。京东金融曾先后推出众筹跳票取消险、海淘交易保障险、30天无理由退换货险等。这是基于对客户行为的数据分析,可以精准判断客户需求,实现精准营销。

当然,不同的保险公司选择上市公司的标准可能存在差异,今后也可能面临完全不同的结果,投资管理能力较差的保险公司盲目介入股市,肯定也会出现较大的风险,但保险公司大幅提高股票配置的比例,符合目前的市场发展趋势,是保险资金运用规律的体现。保险资金的来源是保费收入,是一种未来需要进行偿付的负债,这就是一些人士所说的“杠杠资金”,但在这种负债不同于银行理财或股票市场的穿戴设备以及运动大数据结合的健康管理计划“步步保”。今年,京东金融亦宣布进军保险业,其杀手锏正是大数据。京东金融曾先后推出众筹跳票取消险、海淘交易保障险、30天无理由退换货险等。这是基于对客户行为的数据分析,可以精准判断客户需求,实现精准营销。

当然,不同的保险公司选择上市公司的标准可能存在差异,今后也可能面临完全不同的结果,投资管理能力较差的保险公司盲目介入股市,肯定也会出现较大的风险,但保险公司大幅提高股票配置的比例,符合目前的市场发展趋势,是保险资金运用规律的体现。保险资金的来源是保费收入,是一种未来需要进行偿付的负债,这就是一些人士所说的“杠杠资金”,但在这种负债不同于银行理财或股票市场的穿戴设备以及运动大数据结合的健康管理计划“步步保”。今年,京东金融亦宣布进军保险业,其杀手锏正是大数据。京东金融曾先后推出众筹跳票取消险、海淘交易保障险、30天无理由退换货险等。这是基于对客户行为的数据分析,可以精准判断客户需求,实现精准营销。

当然,不同的保险公司选择上市公司的标准可能存在差异,今后也可能面临完全不同的结果,投资管理能力较差的保险公司盲目介入股市,肯定也会出现较大的风险,但保险公司大幅提高股票配置的比例,符合目前的市场发展趋势,是保险资金运用规律的体现。保险资金的来源是保费收入,是一种未来需要进行偿付的负债,这就是一些人士所说的“杠杠资金”,但在这种负债不同于银行理财或股票市场的穿戴设备以及运动大数据结合的健康管理计划“步步保”。今年,京东金融亦宣布进军保险业,其杀手锏正是大数据。京东金融曾先后推出众筹跳票取消险、海淘交易保障险、30天无理由退换货险等。这是基于对客户行为的数据分析,可以精准判断客户需求,实现精准营销。

当然,不同的保险公司选择上市公司的标准可能存在差异,今后也可能面临完全不同的结果,投资管理能力较差的保险公司盲目介入股市,肯定也会出现较大的风险,但保险公司大幅提高股票配置的比例,符合目前的市场发展趋势,是保险资金运用规律的体现。保险资金的来源是保费收入,是一种未来需要进行偿付的负债,这就是一些人士所说的“杠杠资金”,但在这种负债不同于银行理财或股票市场的穿戴设备以及运动大数据结合的健康管理计划“步步保”。今年,京东金融亦宣布进军保险业,其杀手锏正是大数据。京东金融曾先后推出众筹跳票取消险、海淘交易保障险、30天无理由退换货险等。这是基于对客户行为的数据分析,可以精准判断客户需求,实现精准营销。

当然,不同的保险公司选择上市公司的标准可能存在差异,今后也可能面临完全不同的结果,投资管理能力较差的保险公司盲目介入股市,肯定也会出现较大的风险,但保险公司大幅提高股票配置的比例,符合目前的市场发展趋势,是保险资金运用规律的体现。保险资金的来源是保费收入,是一种未来需要进行偿付的负债,这就是一些人士所说的“杠杠资金”,但在这种负债不同于银行理财或股票市场的穿戴设备以及运动大数据结合的健康管理计划“步步保”。今年,京东金融亦宣布进军保险业,其杀手锏正是大数据。京东金融曾先后推出众筹跳票取消险、海淘交易保障险、30天无理由退换货险等。这是基于对客户行为的数据分析,可以精准判断客户需求,实现精准营销。

当然,不同的保险公司选择上市公司的标准可能存在差异,今后也可能面临完全不同的结果,投资管理能力较差的保险公司盲目介入股市,肯定也会出现较大的风险,但保险公司大幅提高股票配置的比例,符合目前的市场发展趋势,是保险资金运用规律的体现。保险资金的来源是保费收入,是一种未来需要进行偿付的负债,这就是一些人士所说的“杠杠资金”,但在这种负债不同于银行理财或股票市场的穿戴设备以及运动大数据结合的健康管理计划“步步保”。今年,京东金融亦宣布进军保险业,其杀手锏正是大数据。京东金融曾先后推出众筹跳票取消险、海淘交易保障险、30天无理由退换货险等。这是基于对客户行为的数据分析,可以精准判断客户需求,实现精准营销。

当然,不同的保险公司选择上市公司的标准可能存在差异,今后也可能面临完全不同的结果,投资管理能力较差的保险公司盲目介入股市,肯定也会出现较大的风险,但保险公司大幅提高股票配置的比例,符合目前的市场发展趋势,是保险资金运用规律的体现。保险资金的来源是保费收入,是一种未来需要进行偿付的负债,这就是一些人士所说的“杠杠资金”,但在这种负债不同于银行理财或股票市场的穿戴设备以及运动大数据结合的健康管理计划“步步保”。今年,京东金融亦宣布进军保险业,其杀手锏正是大数据。京东金融曾先后推出众筹跳票取消险、海淘交易保障险、30天无理由退换货险等。这是基于对客户行为的数据分析,可以精准判断客户需求,实现精准营销。

当然,不同的保险公司选择上市公司的标准可能存在差异,今后也可能面临完全不同的结果,投资管理能力较差的保险公司盲目介入股市,肯定也会出现较大的风险,但保险公司大幅提高股票配置的比例,符合目前的市场发展趋势,是保险资金运用规律的体现。保险资金的来源是保费收入,是一种未来需要进行偿付的负债,这就是一些人士所说的“杠杠资金”,但在这种负债不同于银行理财或股票市场的穿戴设备以及运动大数据结合的健康管理计划“步步保”。今年,京东金融亦宣布进军保险业,其杀手锏正是大数据。京东金融曾先后推出众筹跳票取消险、海淘交易保障险、30天无理由退换货险等。这是基于对客户行为的数据分析,可以精准判断客户需求,实现精准营销。

当然,不同的保险公司选择上市公司的标准可能存在差异,今后也可能面临完全不同的结果,投资管理能力较差的保险公司盲目介入股市,肯定也会出现较大的风险,但保险公司大幅提高股票配置的比例,符合目前的市场发展趋势,是保险资金运用规律的体现。保险资金的来源是保费收入,是一种未来需要进行偿付的负债,这就是一些人士所说的“杠杠资金”,但在这种负债不同于银行理财或股票市场的穿戴设备以及运动大数据结合的健康管理计划“步步保”。今年,京东金融亦宣布进军保险业,其杀手锏正是大数据。京东金融曾先后推出众筹跳票取消险、海淘交易保障险、30天无理由退换货险等。这是基于对客户行为的数据分析,可以精准判断客户需求,实现精准营销。

当然,不同的保险公司选择上市公司的标准可能存在差异,今后也可能面临完全不同的结果,投资管理能力较差的保险公司盲目介入股市,肯定也会出现较大的风险,但保险公司大幅提高股票配置的比例,符合目前的市场发展趋势,是保险资金运用规律的体现。保险资金的来源是保费收入,是一种未来需要进行偿付的负债,这就是一些人士所说的“杠杠资金”,但在这种负债不同于银行理财或股票市场的穿戴设备以及运动大数据结合的健康管理计划“步步保”。今年,京东金融亦宣布进军保险业,其杀手锏正是大数据。京东金融曾先后推出众筹跳票取消险、海淘交易保障险、30天无理由退换货险等。这是基于对客户行为的数据分析,可以精准判断客户需求,实现精准营销。

长期持有类,这样上市公司二级市场股价波动对保险公司的影响相对较小,只要上市公司业绩能够持续稳定增长,保险公司持有的股票的价值长期也会持续增长。

保险公司选择配置股票资产,对认可资产的计算和偿付能力也有很大影响,一旦股价大幅度下跌,认可资产价值可能会减少,从而造成保险公司的偿付能力大幅下降,这时保险公司必须追加资本以满足监管对偿付能力的要求。因此,保险公司投资股票市场受到多方面监管约束,不可能随意胡乱进行投机。

再次,有人认为保险公司用来举牌的资金来自短期性质的万能险资金,存在短钱长投、期限不能匹配的风险,一旦投保人退保撤资,投资股票将面临巨大的去杠杠风险甚至导致严重股灾,是一种误解。

实际上,人寿保险公司的保费来源于传统的分红险,万能险、投资链接险等不同类型的保险产品,万能险只是其中的一种保费来源,通常占比也是有限的。尤其重要的,万能险首先是一种期限较长的寿险产品(网络上销售的短期万能险已被禁止),必须有保险保障的部分,其次才是投资的部分。

万能险具备人寿保险的基本功能,例如,提供相应的人生保障,保险利益具有排他性,保险利益免交所得税等。说它“万能”,主要表现在交费灵活、保额可调整、保单价值领取方便等方面。特别是交费灵活,保单持有人可以任意选择、变更交费期,可以在未来收入发生变化时缓交或停交保费,也可以过三五年或更长时间之后再继续续交保费等,还可以一次或多次追加保费。保单持有人可以随时领取保单价值金额,作为子女的教育金、婚嫁金、创业金,也可以用作自己或家庭其他成员的医疗储备金、养老储备金等。

虽然不同万能险期限存在差异,但整体而言,万能险的期限通常较长。投保人一旦买入万能险,如果短期退保,会遭受非常大的损失,甚至五年退保,投保人也都都会有一定的损失,所以,一年内或者几个月就大规模退保的说法,不符合实际情况。同时,各种万能险提供的结算利率普遍高于银行理财产品的收益率,如果保险公司投资能力较强,结算利率还会更高,即使投资较差的年份,保险公司也会提供最低的利率保障。由于银行理财产品收益率越来越低,投保人选择退保的可能性也变得越来越小。按照监管要求,万能险投资股票的比例上限是80%,即使如此,在债券收益率较高的时候,保险公司的资产大多都选择投资信用债或者另类资产,其实信用债和另类资产的期限都较长,有的在5年以上,而且流动性也远不如股票的流动性。

过去这三年,保险公司用万能险资金投资信用债,市场也没有人质疑期限匹配和流动性风险的问题。现在债券收益率大幅度下降,而且市场投资债券的杠杆已经很高,债券的风险其实在较高的水平。目前选择加大股票投资比例,也是保险公司根据市场形势变化做出的选择。所以,保险公司用万能险资金投资股市,存在短钱长投、期限匹配的问题,显然是被误解了。

最后,保险公司作为重要的机构投资者,加大对股票投资力度,以其专业投资能力,挑选业绩优秀的上市公司进行大比例配置,对于引导A股市场进行价值投资和理性投资,走向健康发展,是积极的正能量。

只要保险公司的投资行为合法合规,监管部门就不应该干预。如果像某些市场人士所说的那样,采用简单粗暴的干预行动,轻易改变游戏规则,那倒真有可能重蹈7、8月份A股股灾的覆辙。个别保险公司收购上市公司股权,操作上有点偏激,从商业的角度无可厚非,但如果没标的上市公司管理团队配合,即使收购成功其是否真正存在价值,值得反思。

长期来看,随着无风险利率的大幅下降,市场资金的大幅增加,优质资产包括A股优质上市公司股价上升趋势将不可阻挡。一些保险公司大规模举牌上市公司应该只是这种趋势的开始,未来将会有更多的保险公司加入这一行列。我们预计,养老金同样也会加入这一行列,甚至银行理财资金进入二级市场也将不可阻挡。

(作者曾任中国人保资产管理股份有限公司总裁助理及投资总监,现任上海枫润资产管理有限公司董事长,南开大学经济学博士)