

大岩资本朱星瞳： 凝聚人心 恪守风控 做中低频赛道逆行者

□本报记者 王宇露



量化投资的舞台常被视为算力与算法的对决，数据流中闪烁的是无止境的竞争与迭代，激烈的角逐往往让外界只看到冰冷的代码、运转的服务器与跳动的净值曲线。然而，当外界目光投向大岩资本时，一种不同于行业刻板印象的“温度”逐渐浮现。

近日，中国证券报记者专访了大岩资本副总裁朱星瞳，试图探寻这份“温度”的源头与内涵。在朱星瞳看来，真正的量化远不止于模型与算力——它更关乎人的凝聚、风控的执守与进化的愿望。

十余年的打磨中，大岩资本沉淀出一套有“温度”的量化管理体系：以伙伴文化凝结长期事业共同体，以极致风控锚定行稳致远之舵，并以多维均衡的迭代节奏从容穿越周期。沿着这样的逻辑，大岩资本的路径清晰而坚定：既要成为市场的领跑者，更要锻造一家文化深厚、基业长青的量化“百年老店”。

以人为本 锻造“百年老店”

走进大岩资本的办公室，“石头”元素随处可见，这不仅是品牌的视觉印记，更寓意着“翻遍每一块石头”的极致探索。然而在朱星瞳眼中，比挖掘数据因子更重要的，是挖掘并凝聚“人”的价值。

她表示：“我们更愿称大岩资本人为事业伙伴，而非雇员。”这句话并非泛泛而谈，而是深深融入公司血脉的管理逻辑。一套清晰且温暖的体系——“共同的目标+清晰的体系+透明的环境”，构成大岩资本的核心治理理念。

一方面，大岩资本实行“核心制团队”模式，所有投研人员并非各自为战，而是聚焦于同一套策略框架，以阶段性的项目制协同作战。职责清晰划分，沟通高效直接，避免了内部损耗与资源分散。另一方面，公司近年来着力推动内部规则与流程的体系建设，铺设了明确的激励与晋升通道，让

每个人的成长路径可见、可期。此外，透明、开放、持续进化的环境不可或缺：制度层面，大岩资本制定“会议室公约”，主张效率至上；设立“跨部门问题日志”，倡导共同查漏补缺、持续改进；大岩资本更是一个学习型组织，定期举办内部分享，交流前沿洞察。

然而，管理高智商的“聪明人”，仅靠制度显然不够，更需要一份“温度”。大岩资本深谙此道。在这里，员工被真正视为伙伴，管理层则承担起引导者与支持者的“大家长”角色，充分尊重个体的自主性，量才而用，根据特长及兴趣制定发展方向，从而形成了强大的向心力。这不仅帮助大岩资本留住了资深骨干，也吸引了大量顶尖院校的应届生的加入，为公司迭代注入了宝贵的活力。公司总经理兼首席投资官黄铂被同事们亲切地称为“铂哥”，他每周会投

入大量时间与投研人员进行一对一的深入交流，焦点不仅在于项目进度，更在于倾听研究中的灵感火花与潜在瓶颈，致力于实现个人专业追求与团队整体目标之间的和谐共振。

与此同时，公司倡导体育文化，将健身作为一项常态活动并给予奖励，不仅意在强健体魄，更意在锤炼团队的拼搏精神与集体荣誉感。此外，公司注重与员工之间双向反馈、共同成长，唯有持续进化的个人与组织，方能凝聚成超越个体的团队阿尔法。

正是这样的文化，使大岩资本在人才频繁流动的量化行业中呈现出一个罕见的现象：核心投研成员多年保持“零流失”。朱星瞳坦言，大岩资本的愿景是打造一家文化鲜明、可传承的量化“百年老店”。透明、创新的文化根基与稳定的人才核心，远比一时的规模爆发重要。

多维均衡迭代 穿越“量化3.0”

历经十余年的积淀，大岩资本在核心团队的引领下，进入了“量化3.0”的全新阶段。朱星瞳说，迭代并非抛弃过去，而是在坚实传承基础上的创新跃迁。公司的“均衡”标签，在此刻得到了诠释与延伸。

首先是策略的均衡与迭代。大岩资本没有盲目追逐热点或过度扩展策略边界，而是持续深耕A股低频阿尔法领域。2022年公司策略实现全方位升级，因子库扩充至4000余个，夏普比率显著提升。2023年至2024年，迭代聚焦于精细化，在严格风控框架下，优化选股结构，并引入人工智能领域专家，将AI技术深度融合进因子挖掘到组合优化的全流程。更为关键的是，在保持中长期信号预测优势的基础上，大岩资本正稳步拓展预测周期。这一发展路径既顺应监管整体降频的趋势，也让公司在保持中低频基因的同时，具备更强的灵活性与适应能力。

其次是内部职能的均衡。大岩资本两位核心合伙人黄铂与朱星瞳，是相识多年的同窗，性格与能力互补。黄铂全身心投入投研与风控，带领团队专注策略深耕；朱星瞳则统筹市场及运营合规等中后台事务，并主导公司文化与人才体系建设。这种“投研立身，市场立业”的明确分工，确保了投研团队能够心无旁骛地追求模型精进，而公司整体又能稳健运营、健康发展，避免了因盲目追求规模扩张而可能带来的动作变形。

第三是人才发展的均衡。大岩资本坚持内部造血与外部引入双轮驱动。一方面，通过清晰的项目制培养体系和职业路径，让内部人才得以快速成长；另一方面，也持续引入具有行业顶尖视野的专家，为团队注入新思维。朱星瞳说，所有引入的人才都需要与公司文化的高度契合，注重核心团队的高度协同，共同负责从因子研究到组合优化的全流程。这种模式既引进了多元的知识经验，也保障了策略的一致性、与文化的纯粹性。

面对未来，朱星瞳认为，中国量化行业正从高速成长步入更加注重合规、透明与核心竞争力的新阶段。这对于始终将风险控制、公司治理与长期业绩置于首位的大岩资本而言，意味着更广阔的发展空间。

沿着这样的逻辑与节奏，大岩资本的路径清晰而坚定，继续做“翻遍每一块石头”的探索者，以科学的虔诚深耕模型，以匠人的精神打磨细节；坚持以人为本的温度，维系组织的活力与向心力；恪守行稳致远的信念，在收益与风险、创新与传承、规模与能力之间寻求最优平衡。公司的目标，是成为一家不仅能够持续创造价值，更能够赢得长期信任、积淀自身文化的专业机构。在这条道路上，大岩资本正以其独特的步调，向下扎根，向上生长。

极致风控 践行长期主义

量化投资天生与风险共舞，如何在收益的诱惑与风险的獠牙间找到平衡，是每一家基金管理人的必修课。对于大岩资本而言，“行稳致远”并非一句宣传标语，而是刻入基因的投资哲学，最直观的体现，便是对风险控制近乎极致的严谨。

这种深入骨髓的审慎，首先源于领导者的个人特质与经历。黄铂拥有哥伦比亚大学运筹学博士背景，师从学界泰斗，并在国际顶级金融机构从事量化自营工作，其研究与实践经历塑造了他重视逻辑严密性与纪律性的投资理念，这种特质自然渗透到整个投研体系的风险偏好中。

这份对稳健的极致追求，更植根于策略本源的差异化搭建。与市场上许多依赖高频价量信号的机构不同，大岩资本的定位为中低频管理人，坚持基本面与价量因子的均衡配置。基本面策略在市场成交低迷时更显稳健，价量策略则在成交量活跃阶段更具敏捷性。朱星瞳说：“我们注重选股本身带来的‘纯正阿尔法’，策略在风

格、行业上的暴露程度均低于行业中枢，大部分回报也来自选股。此外，受益于更均衡的基本面及价量配置，我们的策略收益主要来自于持仓，而非依赖频繁交易。”与市场上多数同类产品的业绩低相关性，便是其差异化特征的鲜明体现。

在低流动性环境中，这种不高度依赖交易量的优势尤为突出。2024年1月至8月，A股日均成交额长期不足0.6万亿元，行业内市场中性策略整体年化收益率为负，而大岩资本中性策略产品在此期间表现亮眼。

对策略的严谨，也贯穿于公司的内控体系，最终沉淀为国际化的治理标准。朱星瞳透露，作为国内最早出海的量化管理人之一，公司曾接受海外顶级资管机构与主权基金的严格尽调，周期长达一至两年，且核心团队参与了多轮现场访谈。能够赢得这些“挑剔的投资者”资金配置，正是其公司治理与业绩稳定性“知行合一”的最佳印证。

对风控最严峻的考验，来自极端的市场行情。2024年春节前后的市场剧烈波动，成为量化策略风控体系最直观的试金石。朱星瞳表示，基于对自身收益来源的清晰认知，大岩资本当时并没有对模型进行临时的人工干预。从结果上看，在市场波动剧烈时，公司旗下产品回撤远低于同类策略的平均水平。

此次压力测试，不仅验证了其风控框架的有效性，也强化了团队“在噪音中保持定力”的信心。朱星瞳总结：“量化投资是一场与不确定性共舞的艺术，我们选择用长期主义来对冲世界的不确定性。我们的目标，是成为耐力型管理人，始终在风险与收益间寻找最优平衡。”

面对行业的快速扩张，朱星瞳认为，公司的首要目标是“为投资者创造持续稳健的超额收益”，规模只是水到渠成的结果，而非刻意追逐的目标。办公区照片墙上定期更新的“为客户带来的利润总额”，无声地宣示着这一“客者为先”的价值坚守。