

近年来，伴随中国基金行业的快速发展，越来越多女性基金经理脱颖而出，成为行业中的现象级人物。她们往往独立实干、知性优雅，在投资上又深刻洞见，成为金融行业一道颇具魅力的风景线。

说起量化指数界的“女神”，国泰基金量化投资事业部总监梁杏当之无愧。“女神节”前夕，券商中国记者和梁杏进行了一次全方位对话，从工作到生活、从个人到团队、从理想到现实，梁杏分享了自己的成长故事。

有趣的是，职业女性在职场中往往希望淡化“女性”这一身份标签，梁杏也不例外。“有次一位金工首席跟我说，‘你是今年规模上升最快的量化女总监’，我问他为什么要有个‘女’字，不加‘女’字我也是规模上升最快的量化总监。”谈及职场中的性别意识，梁杏直言，“在工作中我没有性别之分，做事情不会考虑我是女性所以能不能做，只会考虑这件事做或者不做对部门对公司有没有好处。”

“地球不爆炸，我们不放假！”

近年来国内ETF如过江之鲫，赛道推陈出新，庚子年的最后几个交易日，游戏、化工、养殖、稀土……一大批细分主题ETF获批，国泰基金拿到了7个批文，春节前决定跟随同行步伐在节后发行其中3个ETF产品。因为事业部的关系，ETF的投资、研究、产品、营销、销售、做市都由梁杏所带领的部门一力完成。

3只ETF齐发被梁杏开玩笑地称作“一弹三星”，而发行档期又非常紧凑，节前定档，节后发行。梁杏和部门同事在春节假期只能加班加点冲刺，准备营销素材，为发行做好预热。“地球不爆炸，我们不放假！”梁杏在朋友圈发了这样一句话。

“只有大年初一那天我没有去打扰部门的同事，算是过了个平静的初一。从初二开始，大家该做材料的做材料，很多本来由设计公司做的图都要我们自己来想创意、做图稿，光海报我就自己做了13张。材料要准备好，渠道的预热也要做好，节后就要发，时间非常紧迫。”

春节假期梁杏带领部门相关同事为发行冲刺。节后游戏ETF发行1天，募集资金8.4亿元，同期发行的3个游戏ETF中规模排名第2；养殖ETF发行1天，募集规模5.13亿元，同期发行的3养殖类ETF中规模排名第1；化工龙头ETF发行3天，共募集11.4亿元，在同期4个化工类ETF中发行规模排名第3。

“发行结束那天，都要突发心脏病了。当时心跳加速，难以呼吸，感觉心里很慌，眼泪没有办法控制，一直流，把同事们吓坏了。后来我吃了速效救心丸，请同事扎

了针灸，盯完发行，下午4点多去的医院。医生说现在做心电图检查没有什么用了，也反应不出来当时的情况，就给我安排了下周的24小时心电图。让我平时注意控制情绪、多休息，我心想这两项我都很难做到。”

梁杏盘点了下部门拿到的产品批文，目前为止发完了3只，手上还有4只产品批文，3月份可能还有5只产品获批，接下来的产品发行工作同样马不停蹄，没有喘息的时间。

“这几年我们ETF做得有一些成果，有规模也有亮点，全行业排名第二。第一名的公司规模是我们的两倍多一点，同行就会想着首先来对标我们。我们是靠做行业和主题ETF进行弯道超车的，大家发现行业和主题ETF可以上规模之后，现在但凡报个细分赛道的产品，都是一窝蜂地上。我们又不能去申请专利说行业ETF和主题ETF只能由我们来开发，所以也只能面对某一细分的行业ETF里会遇到多个竞争对手的问题。现在竞争过于激烈，是想哭的心情。”

“接受命运的冲击和洗礼”

梁杏目前负责国泰基金的量化投资事业部，同时管理多只基金。回顾个人职业发展，“转型”和“突破”可以说是最重要的两个关键词。

“我在华安基金做了4年销售，原来在北京，后来家里有些变故，就想往南走，也想试试营销的岗位。后来国泰基金招聘了我，我就过来了，刚开始是做量化产品的营销，后来公司成立事业部，我就被吸收合并到了事业部里，承担营销工作。一开始领导要求基金经理和研究员都去卖基金，我一听他们打电话的路子不对，就说这个事情我会，于是就承担了事业部里的营销和销售岗。做营销也需要研究产品是什么样的，基于事实挖掘亮点，因此比较熟悉产品的职能，于是产品的工作也是我在做。那会还一直做一个公众号，当时叫‘ETF和分级圈’，后来改叫‘ETF和LOF圈’了。那几年公司分级基金研究的工作也是我一个人在做，天天写稿。”梁杏回忆道。

凭借个人不懈努力，梁杏的研究层次不断加深，她迈出了向投资转型的第一步，并在营销、销售、产品和研究岗均积累了丰富的经验。

2015年，国泰基金量化投资事业部原负责人离任，梁杏逐渐接过管理岗的重担，也实现了从普通员工到量化投资部负责人的华丽转身。

回忆职场中最艰难的时候，梁杏认为是2016年至2018年间，彼时分级产品在市场牛转熊过程中因为产品机制中上涨和下跌杠杆不对称的问题遭遇重创，规模逐渐萎缩，且ETF产品还未发展壮大。作为事业部，团队成员的收入是和部门收入挂钩，

那几年较低的收入也直接导致了2019年梁杏团队一下子流失了两位研究员，其中一位研究员培养了5年之久，梁杏说起这段经历仍旧惋惜。

“分级一直在萎缩，ETF又没有什么增量，所以收入就很差。那几年我们真的很苦，收入跟工作量相比绝对不成正比。我跟那位研究员说2019年我们会好的，他说他明白的。但有时候也没办法，就只能接受命运的冲击和洗礼。”

2019年，ETF在国内的发展驶入快车道。数据显示，2019年非货币ETF规模增长1994亿元，同比增长58.94%，其中80%以上的规模增长来自于新成立的ETF。根据2019年中报数据显示，ETF持有人数量已达260万人，较2018年年底增长160万人，且过去三年始终维持100%以上的高速增长态势，市场对于ETF这类投资品种赋予了高度热情。

从基金管理公司的角度考量ETF规模分布，市场呈现出较为明显的头部效应。2019年，非货币ETF规模排名国泰基金位列第8名。

而到2020年底，梁杏将公司名次拉到了行业第2名，仅次于华夏基金。

“给团队的激励——做事，收获！”

除了一些具体的业务之外，作为部门负责人，梁杏平时还要做大量的团队管理工作，她眼中的团队目标很纯粹：专心做事、充分激励。

“最近几年ETF业务发展这么快在我看来是‘天时、地利、人和’的结果。‘天时’就是行业ETF、行业和主题赛道大放异彩，投资者需求逐渐从宽基转向对行业和主题产品。‘地利’是事业部制度以及公司给予的支持，领导非常支持我们的业务，公司各部门之间的配合和支持也非常给力。‘人和’是指我们部门内大家都是心力朝着一个方向使，没有内耗、专心集中做事情。我经常跟部门同事说，我们的目标就是做事、收获。”

谈及自身的管理风格，梁杏说受到两位领导的影响很大：一位是自己的某位前领导，她的优势在于专业能力突出，同时非常注重部门内外部的沟通，关心部门同事成长，这也是梁杏在持续践行的方向；另一位是国泰基金总经理周向勇，他非常务实，注重资源的投入产出比，同时也非常关注细节，向细节要效益。“这两位领导对我的管理风格的形成影响很大。”

“接下来的目标是守住第二，守住本身就很难。现在很多赛道同行都来竞争了，难度肯定比原来更大，守不守得住，我们会尽力而为。”梁杏说。

在梁杏看来，ETF赛道呈现红海之势。“你看以前我们喜欢发一些规模很小的ETF，慢慢做投资者教育和服务，培育流动性，比如证券ETF和军工ETF都是这样的例子。但是后来有些实力雄厚的大公司入局，ETF一发就是50亿元、100亿元的首发规模，自带规模和流动性。本来这碗饭可以是你的，正有滋有味地吃着，人家上来把你的饭搂走，自己去吃更大的碗了。再后来就是一个赛道N家一起上，这对于中小公司来说是比较痛苦的。”

“ETF做到最后也是公司综合实力的比拼，并不是说我们一个部门好就够了，需要方方面面的资源配合，所以我们非常希望公司整体实力能进一步增强。”梁杏总结道，“就资源方面，我们比较担忧的还是几个龙头公司，我们公司跟他们暂时还不是一个量级。”