

2022年第一期 总46期
第1期

SHZQ FUTURES

上海中

期



许一峰总经理作第一季度工作总结和下阶段经营部署

上海中期举办“爱心助学 慈善公益”捐赠仪式



上海中期举办2022年工作会议暨2021年终总结表彰大会



坚定必胜信心、彰显使命担当
——上海中期期货落实疫情防控，工作快、细、实



远离洗钱犯罪，保护自身安全
保持奋斗姿态，彰显担当作为
——专访人力资源部 刘颖

保险+期货项目业务分享

《上海中期西安营业部抗疫日记》

青萍之末



上海中期期货股份有限公司

内部交流刊物

SHZQ FUTURES CO.,LTD

Internal Publication of SHZQ FUTURES

顾 问 吕海鹏 周 鸿
佟西玉 赵青春
张 新 张洪发
张凤翔 林 剑
主 编 许一峰
常 务 副 主 编 蔡洛益
编 委 朱淋靖 郭新春
祁 婷
本期责任编辑 陈 贞 张玉琴
本期美术编辑 陈 贞

主办：上海中期期货股份有限公司

公司网站：www.shcifco.com

编辑部邮箱：shzqnbkw@shcifco.com

客服电话：400-670-9898

CONTENTS 目录

卷首

05 许一峰总经理作第一季度工作总结和下阶段经营部署

公司动态

07 助力乡村振兴，追梦美好未来
——上海中期期货探索乡村振兴长效帮扶之路

08 上海中期举办“爱心助学 慈善公益”捐赠仪式

09 公司参加山东能源集团2022年工作会议

10 上海中期参与白沙县天然橡胶“保险+期货”理赔仪式

11 上海中期举办2022年工作会议暨2021年终总结表彰大会

13 “保险+期货”助力乡村振兴专题培训会在湖南茶陵县成功举办

14 隔离不隔爱，温暖不缺席
——上海中期疫情防控领导小组慰问隔离在家干部员工视频面对面

17 坚定必胜信心、彰显使命担当
——上海中期期货落实疫情防控，工作快、细、实

期货研究

21 远离洗钱犯罪，保护自身安全

职业感悟

25 保持奋斗姿态，彰显担当作为——专访人力资源部 刘颖

27 “期货+保险”项目开发奖项获得者业务分享 - 卢仕峰

28 “期货+保险”项目开发奖项获得者业务分享 - 谷 洋

30 “期货+保险”项目开发奖项获得者业务分享 - 刘英培

四季读书

33 嘘，别被骗了，它是一本社会学小说

期彩人生

36	上海中期西安营业部抗疫日记
38	语花
41	青萍之末

佳作鉴赏

43	多彩贵州
44	世界的颜色
45	春

卷首



许一峰总经理作第一季度工作总结和下阶段经营部署

今天会议的组织管理相当好，一是时间管理非常好，二是规则清晰。今天会议第一部分是公司业务团队，大家都讲了个重点方向和思路。第二部分是公司中后台，内容更多在具体措施、手段和辅助方式。就像体育竞技中你选了必选动作、规定动作，还有选修动作，你决定了怎么做，这些方法、手段，就是决定你能最终取得胜利的根本。本次会议重点就是结合集团重点工作及我们今年的指标。

打赢仗一定离不开好的“组织”，要会组织，学会组织

我们要想打赢仗，组织要做好。比如我们乡村振兴小组韦总和祁总，一个对外，一个管理组织。今天很多关键词都讲到了，“协调”、“联动”，很多业务都要协调，这样层层分解指标，才能为公司创造利润，才能够鼓励更多人取得效益，然后产生收入。公司的经济效益多了，那我们的投入就会更加多。我们的方向多了，大家才会更有的放矢，才会有更远期的计划。你的远期计划没有近期计划的保证，怎么会实现呢？各位中层以上的领导要会组织，要和别的部门协同发展，这样才会实现远期效果，才会取得共识。

基础就是善“听”，总结归纳，然后计划，组织、执行

今天季度会议关键一个字，我是来“听”大家发言。听好之后回去想，想好之后，我和班子来组织，把工作做实。听大家的思路、计划及方向，比如说拜访、有色产业、黑色产业开发、FOF、MOM 产品。这些都是你们的方向。我们的工作就是先听，然后把内容充实。

培训、学习、互通，将是我们组织的重要工作内容

下周我们班子会把大家所说的内容再集中，从中知道该怎么做，然后有的放矢。公司近期制定了培训计划，接下来会把通知文件发给大家。各位中层干部你们既是学习者，又是施教者。把你们每个部门拢起来，集中起来，发挥公司更多战斗小组的作用。希望公司能够形成互通、互联，形成良好的学习氛围。

细化时间，充分放权，靠前指挥，做好“炮火”协同

希望我们班子、分管领导、各位中层干部能把你们今天所谈的计划实施都定一个时间表。为了目标实现，也为了集团目标实现，为了大家能够有一个更好的平台，我们要付出，要计划，要组织。下一步，我们还要“充分放权”，就是要把指挥工作落实到每个分管领导，并细化时间点。战场决胜“炮火协同”是十分重要的。没有好的协调，兵是兵，炮是炮，打不赢。

尽管现在的疫情造成我们目前无法拜访出行等等困难，但是这个计划始终要我们去解决。只有我们把指挥部前移，你才知道炮火应该打到哪，后方支持在哪。所以，希望我们本次季度会议能够取得我们组织的炮火往前移，我们干部往前移，从而取得最后的实效，不仅包括我们的重点工作、集团业务的完成，还包括公司目前的效益完成。

预祝大家周末愉快，一季度争取尽快开第二次会议，深化我们今天所做的事情。

谢谢大家。

公司动态



助力乡村振兴，追梦美好未来

——上海中期期货探索乡村振兴长效帮扶之路

上海中期期货股份有限公司始终坚持以服务实体经济为重心，多年来积极参与国家脱贫攻坚战略部署，以期货专业帮扶为主要抓手，贡献“期货方案”和“期货智慧”。为深入贯彻落实《关于金融支持巩固拓展脱贫攻坚成果全面推进乡村振兴的意见》精神，2021年，上海中期继续探索乡村振兴长效帮扶之路，践行企业社会责任。

据介绍，上海中期乡村振兴工作领导小组以公司党委书记、总经理许一峰为组长，积极组织部署乡村振兴相关工作，有效协调各项资源，充分发挥各营业网点特色及优势。

在期货专业帮扶“保险+期货”方面，2018年起上海海中期就已参与开展相关项目助力脱贫攻坚。“保险+期货”帮扶模式是将投保量与农户实际生产量挂钩，建立新型农业保险、农产品期货及场外期权的联动模式。与普通的输血式帮扶、直接补贴、限价等政策相比，能够顺应农产品市场价格的变化，通过期货来实现价格风险的传导与分散，最终为农户的种植收入兜底。“保险+期货”模式能够解决农民“靠天吃饭”的困境，提高种植积极性，调动自身“造血机能”、志智双扶。2021年，上海中期已完成广东阳江市、封开县及揭西县三地的生猪及猪饲料“保险+期货”项目。目前，尚有海南白沙橡胶、河南三县花生及新疆阿拉尔红枣等18个“保险+期货”项目持续开展中。

随着风险管理子公司业务模式的不断成熟，上海中期也尝试与上期资本合作开展乡村振兴工作。2021年，上海中期已协调完成多个贸易类帮扶项目，并计划尝试开展其他期现贸易、场外期权及合作套保帮扶模式。

作为乡村振兴战略中的重要环节，上海中期期货也积极开展地区的结对帮扶工作。截至目前，公司已与安徽省太湖县新仓镇、云南省临沧市耿马自治县大兴乡大户肯村、四川凉山彝族自治州越西县、湖北省麻城市张家畈乡镇、河南省上蔡县邵店镇、江西省萍乡县等多地签订结对帮扶及党组织对接协议，投入产业帮扶及助学金等近30万元。为进一步丰富乡村振兴工作的形式，有效推动公司乡村振兴项目的深入，扩大公司乡村振兴的地区覆盖面，上海中期也已确立开展消费帮扶，巩固地区的产业发展。

乡村振兴是一个长期且持续的工作，未来随着更多农产品期货和期权的上市，期货市场服务“三农”的范围和领域将越来越广。上海中期期货表示，作为专业的现代金融企业，乡村振兴的工作责无旁贷，公司将在中国证监会及中国期货业协会的领导下，不断加强组织领导力，建立帮扶工作的长效机制，深化专业优势，为乡村振兴工作献上应尽的一份力量。

爱心成就梦想，真情点燃希望

——上海中期举办“爱心助学 慈善公益”捐赠仪式

上海中期期货积极开展地区结对帮扶工作，践行企业社会责任。2021年12月28日，公司总部举办“爱心助学 慈善公益”捐赠仪式。在公司党委的领导号召下，全体员工对帮扶地区四川凉山彝族自治州越西县城北感恩社区越城镇第一幼儿园发起慈善捐赠活动。上海中期领导干部和爱心员工纷纷行动起来，将家中的儿童玩具、服饰、书包、文具等物品整理打包；各异地分支机构也将一箱箱的爱心物品通过邮寄方式积极参与，各类爱心物资堆满捐赠仪式现场。



公司党委书记、总经理许一峰同志仪式上致辞，赞扬各位爱心员工的慈善热忱；强调了上海中期将建立帮扶工作的长效机制，深化专业优势，为乡村振兴工作献上应尽的一份力量。



公司参加山东能源集团 2022 年工作会议

1月3日，山东能源集团2022年工作会议在泰安召开，上海中期期货股份有限公司经营班子领导通过视频会议系统远程参会。

会议由党委副书记、董事、总经理张宝才主持，山东能源集团党委书记、董事长李伟做会议讲话。全会认真贯彻党的十九届六中全会、习近平总书记视察山东重要指示和中央经济工作会议精神，落实省委经济工作会议部署。李伟书记、董事长用“八个亮点”全面概括山东能源集团改革发展历程中极不平凡的2021年，并提出了聚焦“七个示范”的2022年宏伟蓝图。

在会议特设的小组讨论环节中，上海中期领导班子再次深入学习集团党委书记、董事长李伟的讲话内容，明确集团党委守正创新、担当实干的工作要求。上海中期将在能源集团的领导下，投身于大局中，坚定把集团党委要求转化为具体成效，确保各项目标任务按期完成，以优异成绩向党的二十大献礼！



上海中期参与白沙县天然橡胶“保险+期货”理赔仪式

1月14日上午，海南白沙政府、上海期货交易所及海南人保联合主办了2021年度海南白沙县天然橡胶“保险+期货”理赔仪式。上海中期期货总经理助理韦巍、期权事业部副经理卢仕峰现场参与理赔。



上海中期连续4年参与白沙县天然橡胶“保险+期货”项目，得到了白沙县政府的大力支持，并取得了良好的社会效益。2021年，上海中期参与承保1300吨天然橡胶，为农户先行垫付保费109.86万余元。

仪式结束后，在白沙县金融办主任潘孝信的陪同下，上海中期一行人员前往白沙县红旗橡胶吧。据介绍，红旗橡胶吧是当地县金融办设立，胶农可以将收胶割胶送到橡胶吧与当地胶企达成收购协议。

本次海南白沙之行进一步增进了上海中期与海南省白沙县的相互沟通，为2022年的项目开展，为白沙县乡村振兴工作打下坚实的基础。



上海中期组织召开 2022 年工作会议 暨 2021 年终总结表彰大会

2022 年 1 月 21 日，上海中期通过现场及网络直播的方式组织召开 2022 年工作会议暨 2021 年终总结表彰大会。

本次会议由年度优秀表彰及主题发言两个环节穿插进行。公司沈剑云业务总监做经纪业务主题报告，为各业务部门开展新一年工作提供思路。表彰环节中，公司各优秀团队及个人分享了他们的工作心得。公司互联网金融总部、机构业务二部、漕溪北路营业部分获公司公募、私募及特法王者奖，三名团队负责人介绍了他们业务开展的模式。为鼓励公司各业务团队积极拓展创新业务，本次表彰特设“保险+期货”项目开发奖。公司北京分公司刘英培、大连分公司谷洋、期权事业部卢仕峰获得该奖项，他们分享了各自从最初不知如何开展工作到如今有了一定经验的工作故事。

会议最后由公司许一峰总经理做总结报告。许总首先感谢公司优秀团队及员工的辛勤付出，公司整体发展离不开每一名员工的努力。其次，许总介绍了公司 2021 年度的经营情况，对于 2022 年度期货市场及公司管理提出了方向，他要求“做稳基础工作”、“做足经纪业务”、“做好自有资金投资”“做深‘保险+期货’业务”、“做大期货资管业务”、“做实乡村振兴帮扶工作”。最后，许总赠予虎年祝福语“虎啸前行下山路，踏雪回头都是春”，鼓舞激励公司全体员工积极奋战工作，取得更高的工作成就。



上海中期 2021 年度表彰奖项汇总

奖项	奖励对象
公募王者奖（十亿奖）	互联网金融总部
私募王者奖	机构业务二部
特法王者奖	漕溪北路营业部
最佳经纪业务加分贡献奖	杭州富春路营业部
最佳净手续费创收奖	中山北路营业部
最高开户数量奖	江苏分公司
最高交易量奖	上海浦东分公司
最佳期货交割贡献奖	西安营业部
“期货 + 保险”项目开发奖	刘英培、谷洋、卢仕峰
模式协同奖 - 提名	王慧
安全运维奖提名	张建飞
法务先锋奖	曹莹
优秀研发奖	李白瑜
服务突破奖	张斌
持续奋斗奖	刘颖
踏实奋进奖	黄莉莉
新媒体制作奖	视频小组（祁婷、张玉琴、张宏平、张斌、李霁月、殷自骏、陈贞、郑雪芹、柴圣罡）
乡村振兴奖	乡村振兴工作领导小组（韦巍、祁婷、张玉琴、程雨婷、杨方、卢仕峰、李吉龙、王慧）
党务先进工作者	陈国平、郑雪芹
党员积极分子新锐	乔彦皓、陈志鹏
优秀党员	程雨婷、赵蓓
最佳风控员	应鹏

“保险 + 期货”助力乡村振兴专题培训会在湖南茶陵县成功举办

2月23日，由茶湖南陵县乡村振兴局、上海中期及中华财险茶陵支公司共同组织的“生猪‘保险+期货’助力乡村振兴专题培训会”在湖南省茶陵县成功举办。近30名来自茶陵县乡村振兴局的领导及当地生猪养殖企业代表参会。

培训会议主要聚焦生猪产业链，为生猪企业风险管理提供金融衍生品工具。上海中期总经理助理韦巍做会议开场致辞。公司研究所、期权事业部及中华财险的相关负责人做主题发言。茶陵县主要生猪企业龙华农牧的负责人做了企业情况介绍。

会后，上海中期乡村振兴领导小组成员实地调研走访了茶陵县乡村振兴局，为后续开展结对帮扶工作进行交流。上海中期将持续发挥期货的专业优势，不断探索创新模式，为稳住农业基本盘、做好“三农”工作，确保生猪稳产保供、促进农业稳步增收贡献金融力量。



隔离不隔爱，温暖不缺席

——上海中期疫情防控领导小组慰问隔离在家干部员工视频面对面

3月中旬以来，上海地区新冠疫情形势严峻，公司不少员工因疫情管控需要接受居家隔离。“隔离不隔爱，温暖不缺席”，封闭管理期间，员工的心理身体健康状况如何？生活保障、物资储备情况如何？3月21日，上海中期疫情防控领导小组组长、董事长吕海鹏，党委书记许一峰、党委委员祁婷，业务总监沈剑云与隔离员工通过线上面对面，了解员工的实际情况，解决员工生活工作困难。

祁婷（党委委员）：大家好，好久未见，突如其来的隔离给大家生活工作都带来了诸多不便，今天能通过网络视频系统和各位见面很激动。公司领导都非常关心大家，希望大家能早日解封回到上海中期温暖的怀抱。今天我们用这个特殊的见面方式和各位交流一下近期各自的生活情况，大家可以畅所欲言，有困难直接说，公司一定会想办法解决。

韦巍（总助）：我是3月9日与卢仕峰经理出差湖南永州做乡村振兴工作培训。培训完，因上海疫情关系我们的健康码都变黄，须要滞留当地。回沪后，我因家住闵行区，接受了小区闭环管理。目前，每天一次核酸检测，生活方面都有保障，请领导放心。针对下阶段公司乡村振兴及期现服务的工作，我正积极与期现业务部、期权事业部做协调及准备。

李吉龙（期现业务部）：我居住地所在的嘉定区很早就封闭了。各网络平台买菜都可以配送，生活没有困难。下面将做第四轮检测。居家期间，我作为乡村振兴工作小组的成员，通过网络联络了广西百色等地，力争按进度完成当地的帮扶工作。

卢仕峰（期权事业部）：感谢领导的关心，挺感动。我所在北蔡社区疫情比较严重，一直被隔离到现在，已经三轮核酸了。生活购物网上可以搞定，就是缺绿叶菜。目前，我的工作确有受些影响，乡村振兴工作考核时间点为4月30日，还有许多工作要总结，包括线下培训会也会受影响。目前，我们考虑组织线上培训，希望能为帮扶地区带来更多助力。

刘梦宇（机构业务六部）：我这边疫情爆发的比较晚，一周之前社区有确诊病例，感觉形势严峻。好在公司中后台都给了很多帮助，我的业务开发及维护工作受影响不大。前段时间，镍期货的交易行情较大，特别是开市跌停后，我这边的产业客户风控压力很大。公司在风控方面做到了以维护客户为主的同时保障了客户资金安全，还是十分人性化的。我也通过网络积极协调客户与子公司的相关贸易商做撮合，希望能帮助客户做好风险管理的工作。

苏义勇（技术运维保障部）：我所在小区里有确诊的病例，目前是封控了，做了四轮核酸。作为技术运维部员工，我隔离在家期间通过远程办公方式，可以正常进行技术运行的维护工作，技术部张总对我生活也很关心。真心希望疫情能早点结束，回到工作岗位。

李旭东（技术应用创新部）：我们小区现在是第五轮核酸检测。因为是和业务团队合作一项APP的开发工作，居家办公的效率相对会差一些，因为少沟通环节了。开发工作的需求

和变化都根据实际情况进行了调整。生活方面还是有些不便的，特别是买东西。已经是封闭管理第八天了，但我会坚持做好自我防护同时，也一定把居家办公进行好。

彭来茜（技术应用创新部）：我们社区是按户封，目前可以网络买东西，家里也有储备。这轮核酸出来以后，就可以解封了。目前，我会保持远程工作模式，加速公司 APP 的开发进度，感谢公司领导的关心。我一定会干好自己的本职工作，不拖公司进度后腿。

殷自骏（合规稽核部）：我们小区有好几个新冠确诊的，所以不知道什么时候可以解封。目前物资没有匮乏，感谢公司领导关心。工作方面，好在隔离之前，我拷贝了许多办公素材回家，家里也可以做相关工作。趁着闭环管理期间，我也想多考虑制作一些合规的系列小视频，加强投资者教育，也为公司品牌宣传做点工作。

沈剑云（业务总监）：这次疫情，公司员工表现的很配合，能克服各种困难在条件缺乏的情况下工作。也请各位员工注意安全，听从街道疫情管理安排，积极配合。公司业务也面临着压力，希望各业务团队能做好安排。公司已经做好了 7*24 小时的防备工作，公司党员也都在疫情面前冲在最前面，为大家排忧解难，送去关怀和力量。



许一峰（党委书记）：看到各位精神状态也都十分饱满，我们也比较高兴。希望大家封闭期间在家都有好的状态，等疫情结束再来一起看看外面的世界。今天大家的发言，我们也看到疫情促使了居家办公这个新的变化。于危情中寻求机会。目前来说，技术发展还有待进一步的提升，我们也要适应这个变化，推动社会的变化。我想今天在座的各位，应该比其他人能有更深刻的体会，有更多的力量，去战胜一切。公司也将按照集团的部署、行业的要求，不断增加配合力，充实公司防疫工作。

吕海鹏（公司疫情防控领导小组组长、董事长）：听了大家的发言，我说两点体会。一是很感动，疫情如此严峻，大家都还坚持工作。有的同事说很遗憾，居家办公效率下降，其实你们很不容易。听了韦总的出差冒险经历，我也深有感触。我上周五也是刚出差回来，为了出差前后做了7次核酸检测。我能充分理解大家的心情，在外面担心被封外面，在家里也有压力。我想说的是工作可以往后放，家人和健康才是最重要的！在家要注意适当运动，保持好身心健康。二是集团公司上下对此次疫情很重视，我们要积极贯彻执行相关规定，一手抓疫情，一手抓工作。感谢大家，近期上海天气变化，做核酸检测要注意保暖。有困难大家也可以提出，公司一定不遗余力帮助大家解决问题。

韦巍（总助）：我代表大家感谢公司的关心。希望各位在家在公司都照顾好自己，同时能够良好兼顾到工作。我们一定会按照防疫政策，做好配合工作，保持身体健康，心里健康；按照集团公司及吕董的要求，做好当下角色，在各自岗位上尽职尽责。

祁婷（党委委员）：结束语：期待各位解封回到工作岗位的那一天，也感谢在疫情期间仍坚守工作岗位的伙伴们。让我们一起坚定信心，众志成城，携手抗击疫情，我们一定会取得最后的胜利！



坚定必胜信心、彰显使命担当

——上海中期期货落实疫情防控，工作快、细、实

近期，上海疫情形势严峻，面对本市疫情防控面临的复杂情况，上海中期党委及公司领导班子迅速行动，积极应对，多措并举开展疫情防控工作，全力以赴保障员工、客户、经营安全，坚决打赢抗击新冠肺炎防控攻坚战。

加强主体责任，发挥党员领导干部模范作用

上海中期党委第一时间成立新冠肺炎疫情防控工作领导小组，公司党委书记、总经理许一峰同志落实全面统筹领导公司疫情应对处置工作。上海中期党委就疫情防控进行全面研究部署，要求公司全员把疫情防控作为当前最重要工作，充分发挥基层党组织战斗堡垒作用和党员干部先锋模范作用，落实落细各项防控措施，切实保障员工和客户健康，确保各项业务平稳有序开展。



董事长吕海鹏及党委班子参与山东能源集团每日疫情防控视频会议

落实制度保障，多模式应急预案确保稳定运营

根据疫情发展情况，公司先后发布《关于严格加强疫情日报报送的通知》、《关于进一步强化新冠肺炎疫情防控应急举措的通知》、《关于强化防疫落地细节管控的紧急通知》、《关于公司开展全员核酸检测的通知》等通知，按照“统一领导，分级负责；预防为主，严格管控”原则，实行网格化管理，压实责任，狠抓落实，全力构筑保障员工、客户及经营安全的牢固防线。

根据既定部署及期货系统的特殊性，公司防疫领导小组启动应急预案，加上“现场办公+远程办公”模式的护航，确保公司生产交易系统运行稳定。公司号召党员干部组织突击队，如遇办公场所实施封闭管理，突击队成员立即逆行进驻办公场地坚守岗位，保证公司稳定运行。



党委书记许一峰与技术保障部负责人张建飞开启首轮 7*24 小时战备保障值守



现场远程接入全流程全业务测试

重视生命安全，防疫有“力度”也有“温度”

在营业场所消杀及后勤保障方面，公司行政管理部门及时采购口罩、消毒液、洗手液和防护手套等防疫物资，也为在办公现场值守的员工准备了睡袋、被褥、餐食等留宿物品，免去了员工的一些后顾之忧。公司强化办公场所的卫生防疫管理，采取通风、消毒、体温监测等必要措施保障办公场所的安全。公司党委组织委员、疫情防控小组成员祁婷同志积极统筹公司总部及各分支机构的情况，实行每日“零报告”制度，密切关注公司员工及家属的健康状况。



后勤保障关注员工及家属健康安全，物资充足免去员工后顾之忧

上海中期将在市金融党委的领导下，集团公司的指导部署下，坚决落实习近平总书记重要指示精神，把疫情防控作为当前头等大事，以坚定意志和坚决行动、以特殊担当和紧密协同，从严从紧、从细从实抓好疫情防控工作，坚决助力上海打赢疫情防控阻击战。

期货研究



远离洗钱犯罪，保护自身安全

· 郑州营业部 张喜娜

我是一名期货公司从事市场开发的工作人员，在 11 年的从业生涯中，我接触到过很多想要投资的人，在这个过程中，遇到过很多机遇和坎坷。其中，不乏很多因认知能力不足而让他们后悔莫及的事情。看到或者听到普通民众的财产受到损失，甚至有的人生从而发生大的变化，我想，我们的投资者教育工作一定不能停，这是一项职责，也是一项义务。我想通过一些案例来总结出洗钱的基本特征，以尽可能用通俗的文字方式来讲述，让更多的人能够理解洗钱给社会、自己带来的危害，让更多的人建立起反洗钱意识。

第一个案例：在期货行业中，每一个想要投资的机构或者个人，都要先开立期货帐户。在前几年，行业监管尚未完善的情况下，一名客户 A 找到了 J 期货公司，说要开立期货帐户，随后又介绍他人 B 到 J 期货公司开户，后期一切正常。突然某天早间，J 期货公司后台人员发现，A 帐户突然间由 20 万资金突增至 60 余万元，且帐户资金马上通过银期转账转出，而 B 帐户却突然发生了暴亏，由 60 万余元亏损至 20 万。随即，J 期货公司后台人员向当时的负责人反馈了这一异常情况，几乎同时，该营业部接到了来自总部和交易所的电话：发生了异常交易，A 期货帐户和 B 期货帐户在大商所某一不活跃合约上进行了数量相等、方向相反的对敲交易，B 帐户亏损 40 余万元，A 帐户大幅盈利同等数额且立即转出。J 期货公司后台人员立即联系 A 和 B 两名客户，A 客户的电话处于关机中，B 客户在接到期货公司电话后才知道自己帐户发生了大额亏损。经进一步了解发现，A 客户与 B 客户通过某会议认识，A 客户向 B 客户宣称自己曾在期货交易中赚过多倍收益，如果 B 客户有兴趣，可由 A 客户帮其操作。当时 B 客户被 A 客户所说的高额收益回报所动，后开立期货帐户入金 60 万，并将其帐号和密码告知于 A 客户，最终发生了如此事件。

该事件发生后，大连商品交易所当即报案，在公安与证监局配合调查中发现，A 客户已是一名在逃人员，B 与 A 期货帐户在期货市场上的操作叫对敲，是指在两个账户之间在相同的期货合约上，按照事先约定的时间、价格和方向进行的互为对手的交易。对敲交易是期货市场典型的违规交易行为，通常发生在流动性较差的远期期货合约，通过对敲交易能够影响市场价格、转移资金或者谋取不正当利益。对于有预谋的人来说，就是以这种非法占有他人财产为目的而实施的诈骗。从这个案例中，我们得到了一些启示：

首先要保管好自己的各种金融账户及密码，包括我们经常用到的银行卡和 U 盾，不要因为一点点利益诱惑，就泄露自己的账户信息或将账户交给他人来使用。以免给自己带来不必要的损失。

其次，我们不要出借自己的身份证件，出借自己的身份证件可能会给我们带来更加严重的后果，比如：1、他人借用自己的名义从事非法活动；2、协助他人完成洗钱和恐怖融资活动；3、



可能成为他人金融诈骗活动的“替罪羊”；4、自己的诚信状况受到合理怀疑；5、因他人的不正当行为导致自己的声誉和信用记录受损。所以不出借自己的身份证件和金融账户信息不仅是对自己权利的保护，也是守法公民应尽的义务。

当然，后期随着各个机构、各个流程制度的完善，国内期货交易所已针对有可能出现犯罪的领域做了相关修整，如期货帐户当日盈利无法出金等，在维持期货自身灵活度的同时，适当“停一停、慢一慢”以规避此类问题，不给不法人员一丝机会。

第二个案例是发生在我身边的人身上。2019年5月，多年未联系的高中同学Z突然在同学中急借钱，刚开始30万，后又增加到50万，说是周转一两天就归还。当年在学校时，大家都知道Z同学家境较为优渥，周转百十万也属正常，另外，大家关系也都不错，然后就有



有一个实力较强的同学W抹不开面子，借给Z同学50万元整。然而，这50万还不够，Z同学继续借钱，我们开始询问他具体用途，Z一直不说。三天后，在同学们要了解真相的强力催促下，Z同学终于崩溃了，告知我们真相：他在手机上玩网络投注游戏（网络博彩），刚开始投入资金很小，权当娱乐，赢的次数很多，后期便加大了投资，但自己投入的本金已高达20多万元，当他想要转出资金时，“平台客服”说要达到一定金额才可出金，Z继续长时间“投注”

以获得出金资格，终于达到平台要求的金额80万之后，“客服”称需要过一次资金流水才可循环出金提现。介于自己已经投入的几十万元以及努力获得的“赢利”，Z同学毫不犹豫的开始借钱打给对方。在借钱的过程中，Z同学已经开始感觉到害怕，但始终没有告知身边人真相，一步步借入资金，直至达到“平台客服”要求的金额之后联系不上对方，他才崩溃。最终，Z同学不仅没有赢得所谓的“财富”，反倒赔了自己所有的钱，还倒欠他人几十万，后悔莫及。

在这个案例中，网络投注平台其实就是一个诈骗平台，Z同学就是受害者之一，后期在W、Z同学一同报案后，公安局查到该平台网络地址最终是由境外东南亚国家多次转换进来，资金汇入的平台层层嵌套，追讨难度十分之大，与此同时，该Z同学也因自身涉及网络赌博被教育。

类似这样的事件在网络上被报道的很多，但发生在身边还是很难接受，我们都以为洗钱犯罪离自己很远，其实，它很有可能藏在我们身边某个角落，一不留神就会砸到我们头上。所以我们要认清类似事件的底层逻辑，防范于未然。

在我们获得网络时代的快捷信息和高效沟通的同时，犯罪分子也利用网络传播非法信息，进行违法犯罪活动。通过近年来破获的网络诈骗、互联网非法集资等网络洗钱案件警示我们，对于互联网信息要仔细甄别，不要轻易向陌生账户汇款或转账。对网络信息要时刻保持警惕，不要因贪图一时的便宜而落入骗局。

听完这两个案例，可能会有朋友迷惑：这两个案例与洗钱有什么关系？我们该怎么防范呢？现在我来正述一下洗钱与反洗钱。

洗钱，是指将犯罪所得及其收益通过交易、转移、转换等各种方式加以合法化、以逃避法律制裁的行为。从这个定义里我们可以看到，洗钱有如下几个特征：

洗钱背后的性质必与犯罪相关联。如果是正常合法所得，就没有后续的问题，一切都有据可依，阳光透明，经得起查验。上述两个案例中，如果期货帐户 A 没有对调敲，只是正常的期货交易，是不会与犯罪牵扯在一起的；网络博彩的经营背后，本就是站在国家法律之外，在境外建立网络，且本意就是在吸引民众将钱汇入对方控制的帐户，也本就没有打算让人再把钱提走，是赤裸裸的诈骗。

洗钱的方式是通过交易、转移、转换，这个过程是个高发的隐蔽区，不易察觉，但很容易发生质的变化，在这里，洗钱犯罪者定要通过其他外界与之关联，才可能将犯罪所得转化为合法收益，比如，将犯罪所得黑钱分散至多个他们所控制的个人或者对公帐户，再转移或者取现。上述案例中，在 A 将 B 的资金对敲至自己帐户之后立即转出，同时，他个人网银也是提前做好了准备，将这一到账资金立即转移至多个他人帐户，再进行取现和汇缴；网络博彩公司诈骗所得资金也必然有个对应的帐户，同样的方法转移，或许已与地下钱庄换为外币流向国外，都有可能。在这个关键的环节中，一定有人配合提供金融帐户：银行帐户或者其它可转移的金融帐户。这也就给我们大众一个警示：如果我们每个人都保护好自己个人帐户或者企业帐户，不出借、不出租，定会卡住犯罪分子的脖子，使之难以得逞。

洗钱，最终想逃避法律的制裁。从上述两个案例看，期货客户 B 和同学 Z 都是受害者，而且同时连带借给 Z 钱的 W 同学也间接损失资金，成了受害者。实施诈骗的源头 A 和网络博彩平台，试图通过洗钱来逃避法律的制裁，如果不逃避，他们也就没有必要这么煞费苦心的到处行骗了。

我国是一个人口大国，金融也还处于世界上并不发达的水平，各类问题仍然频频出现，众多的普通民众个人保护意识、反洗钱意识不高，极易被各种花样多变的事件吸引从而上当受骗。除了以上两个案例，在我国各类洗钱案件中，还有其它像贩毒、收受贿赂等犯罪类型，但洗钱的内核就是将违法犯罪所得洗白，想要我们的金融环境走向干净，反洗钱的工作必须从每个人做起，尽到一份义务，各级监管部门和金融机构需要共同努力，积极参加培训，并组织内部培训学习，通过内部培训提升反洗钱工作人员的业务素质和能力。那么，几亿普通民众在反洗钱工作中能做到的最重要、也是最容易做到的一点就是：不出借、不出租自己的金融帐户和身份证件，卡断洗钱犯罪的脖子！

世事轮回，今天身边有人为违法犯罪提供渠道，就有人上当受骗，如果不想成为受骗的人，那就需要我们共同维护金融秩序，让从哪里来的钱回到它原来的位置上，保护自己的财产安全和身份信息，保护自己不掉入洗钱的漩涡、尽好自己的一份反洗钱义务！



职业感悟



保持奋斗姿态，彰显担当作为

——专访人力资源部 刘颖



采访缘：你好，刘颖，欢迎做客微专访！

刘颖：Hi~ 我是人力资源部刘颖，很高兴接受本次专访。

采访缘：首先，恭喜你荣获了公司 2021 年度“持续奋斗奖”。获此殊荣，你在当下最想表达的是什么，跟大家分享下吧！

刘颖：作为上海中期的一名老员工，从获得“最佳新人”、“优秀员工”、到获此殊荣“持续奋斗”奖，内心很激动。一直以来，感恩遇到中期，遇见中期的领导同事们，很感谢公司领导们、部门经理对我工作的肯定，感谢同事们对人力资源部工作的鼓励和支持。

采访缘：你加入上海中期转瞬已经九个年头，回望在公司的成长历程，你在日常工作中做到“持续奋斗”那是多么不容易啊，什么是你的动力，你又是怎么去做的呢？

刘颖：我是 2013 年加入中期大家庭的，从人力资源的员工关系管理岗入手，到目前主要负责薪酬福利管理、绩效考评等方面事务性工作，通过全面学习公司组织文化，业务知识，成长为部门骨干，踏实工作，保持梦想，是我的一点感悟。梦想需要现实去推动，现实需要坚持不懈的学习去支撑。从金融门外汉到一名期货从业人员，获得证券、基金资格，不断的学习，为我展现一片全新视野。在日常工作中，我对自己的要求是：做个靠谱的人，努力做到凡事有交代，件件有着落，事事有回音。日复一日坚持认真对待岗位工作，把简单的事情做好，就是不简单，把平凡的事情做好，就是不平凡。

采访缘：人力资源部，从字面上理解是指对单位中各类人员形成的资源（即把人作为资源）进行管理的部门。作为一名资深的 HR，请说说你的理解。

刘颖：企业以“人”为本，“人”即人才。高效整合各类人才资源，“选、任、留”是重要工作之一。作为 HR 人员，除了细致耐心的服务态度，还需具有专注严谨的工作态度，高度的责任心及持续的学习能力，才能为公司的业务发展、人员配备提供建设性的专业建议。保持一颗探索求知的心，以高标准要求自己，在专业度上不断深耕，提升自己，才为同事们提供更专业更高效的人力资源方面的服务。

采访缘：聊聊工作之外吧，你业余时间有些什么兴趣爱好？

刘颖：健康向上的生活态度是我一直追求的。闲暇之余，我喜欢看电影、展览，去大自然走走。眼光比生活高一点，才能发现更多生活中的美。

采访缘：是的，有追求的生活更精彩！我们坚信，只要努力拼搏，坚持奋斗，就一定能开辟人生的新境界，走好新时代的长征路。谢谢你的分享，祝福你的人生每一天阳光灿烂。

刘颖：是呀，“行百里者半九十”，平日“深挖渠、广积粮”，坚持努力奋斗，每一位员工的光亮，将汇聚成公司璀璨未来，与公司同行，一起走向辉煌。谢谢！



“期货 + 保险”项目开发奖项获得者业务分享

· 期权部 卢仕峰

尊敬的各位领导、各位同事下午好：

我是期权事业部卢仕峰，今天很荣幸上台来领这个奖，感谢领导的厚爱。朱总让我从“保险 + 期货”业务层面阐述下如何做好一个项目。我简单谈下我的心得与大家分享。

我认为一个项目从申请到结项，分 3 步走（朱总给取了个好听的名字，展业三部曲，谢谢朱总）。第一步，找到目标客户群体。我们要跟目标客户讲明白，他为啥需要这样一个保险，这个保险能给他带来什么样好处。我们知道“保险 + 期货”业务最终的受众是那些有风险管理需求的客户。我们通过保险公司为这些客户提供金融衍生品服务。保险公司资源好，这需要我们好好把握；第二步，如何向目标客户推荐一个合适他的方案，这个部分我的重点工作，一个好的方案，有 3 点要求，其一客户投保那段时间标的的风险是否得到保障，其二是如何有效降低客户支付的成本，以求降本增效；其三方案要适合当前的行情，结合客户需求定制化。第三步，用 6 个字形容：复盘、拓展、升华。每个项目结项后复盘成败得失，项目初始定价、对冲交易、入场时机选择等是否科学合理，沟通环节是否存在理解偏差等，出现了那些风险点，后期可以通过那些方法规避；其次拓展客户的需求，既然客户能承受高风险，客户是否还有套保以及场外业务需求，深挖客户在产业链的位置以及能为客户提供的服务；最后是升华，升华我们的商业模式，从交易所补贴模式，到商业类补贴，到我司补贴较低比例，起抛转引玉作用，最后客户完全接受并自费，无需任何补贴，每个项目都能对冲盈利，进入良性正循环。

站在产品设计角度，我时常深感责任与压力，每个项目每份方案背后都对应一户户投保农户。“三农”事业一直是国家扶持事业，农民与农业是风险管理薄弱群体，因此每个项目都需要我认真对待，为能为“三农”事业服务，倍感骄傲，感谢公司提供平台，谢谢大家。祝愿大家新年快乐，事业顺利。



“期货 + 保险”项目开发奖项获得者业务分享

· 大连营业部 谷洋

感谢领导给我这个机会能与公司的各位同事一起交流业务工作，作为保险加期货特色业务主要对接人，在 2021 年我共计做成了 5 个项目，包括大连商品交易所项目，商业类项目及扶贫类项目，总计承保货值 3 个亿。做成这 5 个项目之外，我也参与了 2021 年度三大交易所县域覆盖等大项目等申报工作。

从业务开发角度出发我谈谈我对接保险加期货项目的几点心得体会共同参考，首先我把保险加期货业务就当成我们对接资管和产业链业务开发一样去对待，所以业务开发解决第一个问题就是“客户在哪里”“项目在哪里”。我想这两个问题得到答案后在开展保险加期货业务的过程中我们就知道这条路怎么去走。



参与保险加期货项目主体 1，保险公司，2，产业链客户，3，同行业能合作的期货公司。这三个主体就能帮助我们寻找到客户在哪里，下面我分别谈一下。

1，保险公司。作为合作机构保险公司既是我们合作项目的共同载体也是我们寻找客户资源最重要机构。可以说保险公司的客户是我们合作项目中客户占比 80% 以上的比例，这些客户往往已经做过保险加期货项目或者每年都在当地合作的保险公司进行购买保险，和保险公司的粘性比较强，也是我们进行对接项目最容易上手的客户资源渠道。我在来到上海中期之前已接参与过很多项目，当时能合作的保险公司很少主要是人保，太保等两三家保险公司，当时积累了一些保险公司资源，所以在来到中期之后这些保险公司资源可以直接用的上，对接项目很快。对于合作的保险公司每年我都像面对客户一样进行联系，定期进行公关联络，保持一个良好的合作关系，有好的项目他会第一时间想到我们，与保险公司合作项目成功后，每个项目稳定性和延续性比较强，下一年度还会继续做。保险公司有一个特点，负责保险加期货业务的负责人会不定期的进行岗位流动，这样在面对新的负责人时候一定要尽早建立联系，为后期合作搭建好基础。现阶段能做保险加期货项目的保险公司很多，从去年交易所入围的项目名单里可以看出不单单是人保，太保，中华联合几家大公司，新的比如大地保险等也在积极参与其中，这也为我们后期各部门多开展新项目多了一些新渠道和资源，要想开展好保险加期货项目，我个人理解保险公司这条合作渠道我们必须牢牢的把握住。

2, 产业链客户。参与保险加期货项目中的承保主体可以是农户, 家庭农场, 农村合作社, 养殖场, 还有一个重要的客户群体就是产业链企业。这些企业客户可以是我们自己的客户, 也可以是新开发的企业客户, 还可以是之前开发的但是没有开发出来的客户。我们完全可以把保险加期货这个项目当成是我们开发客户的工具, 去再次敲开企业的大门, 一起去开发企业座谈不会是我们自己一个业务人员, 我们可以带领合作保险公司的领导, 还有我们专业的期权部同事共同协助我们来拜访企业。因为很多产业客户大多是做传统性质套期保值, 对我们保险加期货和场外期权等并不太了解, 我们设计的保险加期货方案很可能会为企业老板经营企业带来新的避险工具, 而且交易所项目和各地政府, 财政部门会有资金补贴, 对于开展企业客户公关沟通中资金补贴这块优势也会有好的助力作用。

3. 同行业合作的期货公司。这个主要体现在我们共同申请交易所项目中, 因为三大交易所在每年县域覆盖项目中基本上都需要 3 家甚至 4 家期货公司共同来做项目, 单单一家期货公司做不下来这么大县域的项目, 这就涉及到每个项目都有一家牵头期货公司来主导每个项目的申报, 从立项到结项, 参与项目的几家公司共同完成项目。所以我们与牵头期货公司搞好关系, 我们就能找到项目, 找到客户。这种方式即省时又省力, 跟着牵头公司起到协助,



分担工作, 即可顺利的完成县域覆盖项目的申报工作, 如果顺利入围交易所选定项目就更好了。如何搞好关系方法也很多, 比如资源互换等。

二, 保险 + 期货项目延伸的工作。1, 在我们与企业成功做完一个保险 + 期货项目后我们与企业自然拉近了距离, 完全可以进行二次开发, 让企业客户成为我们期权套保客户, 我们有专业的期权部门, 设计好的方案供客户去选择。2, 保险 + 期货项目可以为我们推广乡村振兴扶贫工作助力。

以上是我对开展保险 + 期货业务以来一些心得体会, 仅供大家参考, 我自己还有很多不足的地方, 也请领导和同事多提宝贵意见, 借此机会也特别感谢期权部的领导和同事, 在大大小小的项目申报中, 没少麻烦大家。目的只有一个, 衷心希望在我们所有部门共同努力下上海中期能够在“保险 + 期货”这条业务道路上成为行业的标杆和领军公司。谢谢。

“期货 + 保险”项目开发奖项获得者业务分享

· 北京分公司 刘英培

尊敬的各位领导、各位同事：

大家下午好！

首先，非常感谢公司领导们给我这个机会，我更荣幸能在这里发言！

下面和领导、同事们汇报下自加入上海中期以来，对于保险+期货业务开发的心路历程和感受。

这是一段又一段非常难忘的工作经历，也是我个人在“保险+期货”业务的一个开始。

我是在 2018 年 6 月份加入上海中期的大家庭，当时对于业务开发模式和渠道并不是很熟悉，在期货展业思路也是遇到了瓶颈。通过原北分负责人刘民总的战略规划和部署安排，恰逢当年 7 月份郑商所已经开展“保险+期货”的项目申报工作。刘民总指出，可以联系下河北省的各大保险公司，有针对性的开展郑商所的“保险+期货”项目申报。当时我个人的情况是刚加入公司，不知道“保险+期货”是什么，更不知道从何做起。但时间紧、任务重，只能选择走下去。所以，加快时间来河北省石家庄市，第一站就是中国人保河北省分公司。来到河北人保，但是大门却进不去，因为我不认识里面的任何一个人，更没有里面人的联系方式。我还记得，那是很热的一天。上午去了一次，找门卫去咨询想和农险部谈些业务但没有让我进去。到了下午，再次和河北人保门卫的细致沟通，才放我进入到办公楼。但在办公楼的一层，还有一个门卫，又和那个门卫介绍我要找哪个部门，但不知道负责人是谁，请求



他帮忙打个电话，我和他直接说。门卫帮忙打了电话，我介绍了自己的来由后，上楼和河北省农险部负责人助理见了面，讲了关于郑商所“保险+期货”项目已经进入申报阶段，看河北省内是否有可以推进的项目。经过详细的沟通，介绍了河北邢台人保农险部的负责人，当场便打了电话和添加了微信。直至与期权部杜总取得联系后，正式建立微信群进行项目的沟通和推进。此时，我也踏上了去往邢台的火车。心中的无奈、忐忑和期盼交杂着。经过期权部和河北人保与邢台人

保农险部的共同努力推进，该项目成功的申报，并最终获得郑商所的批复、落地。

随着该项目的落地和推进，在 2019 年的 3 月 22 日举办郑商所要求的项目赔付仪式和三农培训会，会议要求参会人员 100 人左右，并要有多家棉花产业的企业参加。当时我的头又大了，没有单独举办过会议，更在人生地不熟的异地。抓紧和邢台人保联系选取酒店、落实参会人员等会务工作。但这几十家的棉花企业去哪里找？心里的愁和苦，伴随着时间越来越远，又是一个大大的难题。破解这个难题必须要行动起来，经过和邢台人保介绍当地有一

些棉纺企业，但他们都不熟悉，我便迅速从网上搜索、汇总并逐一的打电话落实。这又是一次鼓起勇气的陌拜，中棉集团邢台南宫宏泰公司。到了该公司，会见了该公司负责人，介绍了自己，并讲述了我的需求和目的，负责人动员各部门负责人打电话帮忙联系落实棉花企业 30 余家，并基本都在 3 月 22 日当天参加了会议。

经过这两次工作的经历，自己回头看，有感触，也有迷茫。但回到部门和刘民总沟通后发现，“保险+期货”的目的远不止这些。让我自己去思考和行动！直到后面自己在业务的开发中，不断的总结和顿悟，加上与刘民总和赵洪总多次的沟通与实地业务走访，让我继续、深入的踏上了“保险+期货”的路途。



2018 年 12 月底，受河北省人保的邀请，参加了他们 2019 年河北人保农险开门红誓师大会。2019 年，走访了河北省内除去承德地区没有去过以外，剩余的 10 个地市人保农险部都走了一遍，有的甚至走了多遍。并和有项目资源、后期可持续合作的地市、县级人保多次下乡走访种植户、养殖户、养殖企业、政府部门等。经过 3 年多的发展，和刘民总、赵洪总多次走访河北人保、河北太保、大地保险，中华保险、安华农业保险等保险公司，并建立了可持续合作的业务关系。

以上，是我个人在参与“保险+期货”的工作案例，也是自己工作中的一个总结。面对新的市场竞争，北分会继续保持战略高度，并推动项目可持续落地而继续全力以赴！

最后感谢总部各位领导和北分领导与同事们的支持、帮助！

感谢大家！！

四季读书



嘘，别被骗了，它是一本社会学小说

——《模仿犯》读后感

· 合规稽核部 殷自骏

“在这个无神的国度了里，人们仿佛听到了神的铁锤，敲下审判的声音。”这是《模仿犯》里我印象最深的一句话。在接触这本书之前，我对日本推理只停留在《名侦探柯南》。我一直不太喜欢读严肃类型小说，怕费脑子，怕压抑。还好，这本书二者只占其一。作者宫部美幸从一开始就开诚布公的告诉了读者凶手是谁，怎么作案的。作为读者首先就被作者冠以了上帝视角。而书中的每一个人物才是真正挣扎在扭曲、复杂社会里的人。作为上帝视角的读者不用费脑子去抽丝剥茧，穿过层层迷雾找寻答案，因为“上帝”看到的永远只有现实。

在阅读的某一个时刻我会觉得很困惑，为什么书中所有的受害者家属都在不停的自责，可是凶手却认为他们在进行伟大的艺术创作，用死亡渲染出纯粹的恶？直到读到作为全书中整个案件的凶手之一的浩一说了那句“真正的恶就是这样，没有任何理由。”我才像是得到答案，言下之意就是反社会人格呗。然而到这一步我却错了，我被作者安排的明明白白，作恶不会没有理由，邪恶的源头就是两名凶手的原生家庭。

书中的凶手之一浩美天资聪慧，长相俊秀。一副好皮囊的外表下是一个邪恶的心。在成长过程中，他遇到的所有的人，老师、同学、成年后的女人都被他的外表所蒙骗。人们往往愿意相信看似美好的东西。所以当他亲手摧毁那个自己营造出来的精致又美好的人设——“栗桥浩美”的时候，他像猎手竖起了耳朵，倾听着猎物内心“信任”破碎的声音，以此得以慰藉，像自渎般上瘾。可为什么他如此乐于这么干？

浩美刚出生不久他的姐姐就夭折了，母亲因此变得精神不太正常，并且将此怪罪于他，他从小就被灌输着他所得到的一切都是从死去姐姐那里夺取过来的。甚至他夜里做噩梦都会梦见姐姐变成厉鬼要从他的嘴巴里转进去，夺取他的身体。后来的浩一因为长相出众、脑子聪明，在学校里受到爱戴。然而回到家里一旦面对神经质的母亲和脑子不灵光的父亲以及那个快要经营不下去的药店，他就会抱怨，为什么他会活在这么一个污秽不堪的家庭里。甚至他每天都会诅咒自己父母去死。

再看另外一个凶手浩一，他的身世在第三本里面被记者前畑滋子扒出来。（对，没错，这套书有三本，第一本是以死者家属、警方、自由撰稿人的视角，第二本是以凶手的视角，第三本则是凶手、警方、自由撰稿人的视角）才知道这个浩一的身世并没有比浩美干净到哪里去。

浩一的母亲在婚内出轨豪门情夫，便和前夫离婚，却怀上了前夫的孩子也就是浩一。浩一与这个豪门没有一点血缘关系，所以他的母亲没有一点名分，但是她不甘心，只能愚蠢的换了姓氏，与自己的豪门情夫成了干爸爸干女儿的关系。最终他的母亲得到了一座豪宅，同样也成了她和无数受害者的坟墓。

当我读到浩一的身世的时候由于过于狗血，混乱，不得不开回捋了好几遍。在深读之下更是细思极恐。作者没有写出浩一一边要接受着“干爷爷”实则是自己养父的施舍，一边又因为自己的血缘关系不得不出现在生父的户口册上。在这种寄人篱下又无助无奈的夹缝中浩一到底是怎么生活的？我无法想象。但是当我看到他将自己的母亲杀死在那座豪宅里面的时候，我看到除了人性的至暗面甚至还看到了解脱后的释然。母亲是连接那个不堪的“浩一”的唯一环节。就在他杀死母亲的那一刻他和那个曾经无比憎恶的自己永别了。重生的则是那个人人都很艳羡的名叫“网川浩一”的魔鬼。

那个拥有英俊的外表，聪慧的头脑，凌驾于同龄人之上的思想和才能，以及富有的家境的浩一。那个让浩美羡慕并心甘情愿俯首称臣的浩一其实并没有那么干净对不对？我不知道是不是作者故意为之还是作者本身就是女性的缘故，在看完整个故事线之后，会有一种很为女性担忧的情愫憋在胸口，让人喘不上气。从全书的一开始就是一只断掉的女人的手臂，到后来的送信女孩死在社区公园，我一直为女性安全担忧，但是当我发现我拥有上帝视角可以串联所有受害者的讯息时，我突然发现我的那种不安与担忧的原点来自哪里了。受害者中有来自于暴发户的女儿，经常把自己伪装成名媛、父母离异的都市夜归女白领、从事卖淫交易的女高中生、被养父猥亵，并得到亲生母亲默许，以此来拴住养父的女学生……

作者实在太高明了，他不单用两个凶手从小到大痛恨女性来阐述着原生家庭给人带来的伤害，同样又以受害者的原生家庭再次重述原生家庭对于一个人的荼毒有多可怕。细思至此，不禁让人冷汗直流。

如果这本书只是在探讨原生家庭，那其实我也就觉得一般般啦，毕竟我真的不爱看这种披着推理外皮的严肃型文学。作者在细致的刻画每一个人物的同时，也揭示了社会舆论的杀伤力。要知道在现在这种 5G 冲浪的时代，这可真的太有远瞻性了。

当送信的女高中生被凶手当成战利品一样丢在社区公园里炫耀的时候，警方在调查出死者生前的种种不堪，社会舆论的风向竟然很快从同情倒向了她死有余辜。这样的舆论让凶手有恃无恐，让凶手觉得是我们让你们看到了当今世界这些女性的不堪的一面，是我们让你们这些终日被压榨的社畜情绪得到了宣泄。

看到这里我不由会想到我超级喜欢的一部电影《小丑》——一场原本属于一个快要窒息的人的狂欢，最终成了一群不想得到救赎人的盛宴。

写到这里我真的想说，好吧，作者真的牛逼，我不想剧透什么，因为只有亲自去读才能理解那种入门三分的刻画人物和细致入微的描写中所透漏出的功力。在打破常规推理小说套路的之后，直接告诉读者谜底，并以此作为多米了骨牌的第一张牌，以书中几个核心人物在事件中的作用作为推进力。一路下去，如核反应一样，让我们心怀期盼的以为会看到什么宏伟的图案。哦，不，我们这些上帝最终只看到书中所有人的生活都被摧毁。因为“上帝”看到的永远只有现实。

每个人的衣橱里都放着无数张面具，我们永远无法直到那张面具下到底放着什么样的心。因为我们人人都善于模仿……好了，我要扯下面具去喝点小酒睡觉了。

最后再说一句，在推理已死的年代，千万别被他骗了，嘘，它真的就是一部社会学小说。

期彩人生



上海中期西安营业部抗疫日记

· 西安营业部 张光林

2021年12月9日西安新增1例新冠本土病例，大家都以为有全运会的防疫经验，在秦始皇的庇佑下西安市这次的疫情会像以前一样很快的结束。然而12月18日西安新增新冠本土病例10例，这一数据标志着西安德尔塔病毒确诊病例首次突破2位数，西安此次的疫情远没有大家想象的那么简单。

营业部那几日正加班加点的忙于收拾新的办公场地，18号和19号是双休日，为了不影响营业部正常办公，西安营业部经理李大江决定利用这两天时间启动营业部的搬迁工作，从而实现营业部工作的无缝过度，保持营业部正常运转。所以经过两天的努力从20号开始新的办公室就已经具备了满足基础办公的能力，电话入户并完成录音调试，宽带移机各机位通电通网。此时西安疫情快速增长的数字也已经在全国各大网站、头版头条开始报道转载，消息瞬息万变，各种舆论真假消息满天飞。而且确诊人数快速增长却是不争的实事，20号当日确诊人数已经达到了42例，21日西安启动新一轮全员核酸检测工作，核酸录入系统溃败；营业部新入驻的办公大楼高科大厦也开始要求各公司员工持健康绿码及48小时核酸检测结果入户上班，同事们都开玩笑的说：大家要么是在做核酸检测，要么是在去核酸检测的路上。

22日领导决定营业部开始轮值上班，这一天我的核酸检测结果马上过期，新的检测结果和其他同事一样都还没有出来，早上我凭借尚未过期的检测结果顺利进入办公大楼，计划跟我一起轮值的领导却被挡在了大厦外面，这一天我一整天都没敢出办公室，因为一旦出去就进不来了。大面积的核酸检测让出结果的速度变得特别慢，有的检测结果刚出来就面临48小时过期的窘境。到了下午6点我从办公大楼出来，我才发现我们领导也一直没有离开大厦，就在附近等我出来。



晚上7点多，领导接到通知大厦从明天起开始封楼了，通知楼上的业主当晚务必关闭好门窗电源，做好封楼的准备。幸运的是这个时候我前一天的核酸检测结果经过近24小时的等待终于出来了，领导安排我立即返回办公室将必要的办公资料从营业部取出来，并将情况及时反馈给了总部领导。行政部领导祈总收到我们领导反馈的信息后非常重视，立即协调公司各个部门组建了一个应急群，涉及客服、风控、技术、稽核等部门，祈总指导我们将必要的办公资料、U盘、U盾、营业执照正副本文件等重要材料都整理打包，做好居家办公的准备；技术部张总帮助我们设置好客服及风控电话的呼叫转移。事实证明在后来一个月的居家隔离中，我们带出来的资料起到了非常重要的作用，让我们后来的居家办公顺利开展成为可能，

很多同辖区的其他期货经营机构因为没有把U盾拿出来，就无法按时完成年终向监管单位总结汇报的任务。居家办公期间，我负责的反洗钱年度洗钱类型分析报告工作，报人行及证监管局的反洗钱年度工作总结等任务都如期完成汇报，同事通过远程协助的方式利用我带出来的



U盘U盾也顺利完成了财务工作及客户服务等多项工作。后来我知道22号晚上当我在办公室整理资料的时候，西安市正经历着一场购物狂潮，市民们争相抢购生活物资，大小超市便利店被抢购一空，米面油蔬菜价格靓丽，只有你买不到没有卖不掉。

疫情远比我们想象中的猛烈，12月25日、26日、27日连续三天，西安市单日新增确诊病例破百，分别确诊157例、152例和175例，大有一发不可收拾之势，一时间西安人人自危，很多小区整栋整栋的被拉出去集中隔离，社区群里常说一句话“明天你住在哪里，不仅取决于自己，更取决于你的左

邻右舍！”疫情期间西安营业部的各位同事都经历过小区封闭管控或居家隔离，甚至同事小马和小米因为是从中风险地区返回或同一座楼上出现确诊被贴上了封条。我们在工作群偶尔转发政府的防疫政策及信息，大家在工作的同时相互鼓励，总部的同事在大力支持和配合我们工作的同时经常给我们加油，这让身处疫区中心的西安营业部的同事们倍感温暖。

西安市的领导们在疫情初期或有疏忽，但是在防疫后期却雷厉风行，不仅组织全市人民多轮核酸筛查，更免费给居家隔离的人们送去蔬菜包保障民生，我们称之为“爱心菜”，有些区还给封控在家的居民送去米面油。总之暖心的故事很多，要不是有人劝阻我们都有打开窗户歌唱祖国的冲动！

1月24日我们收到西安市恢复常态化防疫措施的信息，也收到了营业部所在大楼1月25日全面复工复产的好消息。这标志着我们取得了全民抗疫的阶段性胜利，大家终于可以解封获得自由。胜利来之不易，当得知我们敬爱的孙春兰副总理深入疫情重灾区调研指导疫情防控工作的时候，我们倍感鼓舞，有党和国家的坚强领导，有全国各族人民的鼎力支持，西安终将取得这场抗疫战争的全面胜利。



仅以此文记录西安营业部抗击新冠疫情的那段经历，同时表达我们对祖国和人民的感恩之情，向党和政府致敬，向白衣天使、社区志愿者致敬，向关心和支持过我们，和我们共度难关的行政中心祁总、运营中心曹总、稽核部叶总、运维部张总等同事说一声感谢！

语花

· 行政管理部 陈国平

很多人有对花的喜爱。人们对花的喜爱，不仅是当代，更深深铭刻在传统文化中。

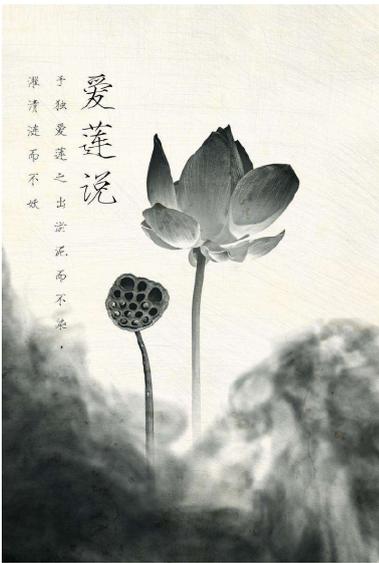
《诗经》是我国流传最早的古代诗歌总集，收集了西周初年至春秋中叶的诗歌。那个时候，中国先辈就对花流露出特别的关注和喜爱。“桃之夭夭，灼灼其华。之子于归，宜其室家”，语出于《国风·周南·桃夭》，讲的是：桃花怒放千万朵，色彩鲜艳红似火。有位姑娘要出嫁，喜气洋洋归夫家。我们不难从字里行间发现，古时的国人早就把花比喻作美好、明丽、吉祥、喜庆的象征，通过比兴的手法，以景喻事、喻人，以盛放的桃花比喻出闺欲嫁的重生少女的生气、心情和美丽，以盛艳的花期和花期之后可预期的硕果，来表达对姑娘和百姓们对未来幸福生活的憧憬和向往。同样，“有女同车，颜如舜华”，语自《国风·郑风·有女同车》，以木槿花比拟与诗人同行的姑娘的容颜。无论诗人们是面对桃花，还是木槿花，都情不自禁地从诗句里面流露出自己对花的偏爱。生活美如桃花，春桃孕花期、纷纭花季事，夏结硕果。少年思春，羡慕同行美女，以木槿花誉之，飡思慕之情。更有“山有扶苏，隰有荷华”的荷花，“维士与女，伊其相谑，赠之以勺药”的芍药。

而在唐诗宋词里面，文人墨客对花的喜爱，通过诗句走进千家万户，历代流传。“桃花一簇开无主，可爱深红爱浅红”，语出诗圣杜甫《江畔独步寻花》中的桃花。创作时杜甫年逾半百，垂垂老矣，定居于成都草堂，生活稍安定。诗人黄师塔前吊亡僧，春水向东寄哀思，怀古感今，满腹悲怆虑世之情。但桃花语句一出，机锋突起，一脱哀伤之气，旋即春花明媚，充满积极乐观向上入世之感。不管桃花如何被人遗忘，孤寂无主，但“可爱深红爱浅红”的看好未来的激情扑面而来。

“知有杏园无路入，马前惆怅满枝红”，这是唐代温庭筠《经李徵君故居》对杏花的描述，诗句里流露出浓浓的对杏花的喜爱，并以路经故人杏园因主人更替而不得入园赏杏的遗憾，寄托对老友的思念。还有唐杜牧“莫怪杏园憔悴去，满城多少插花人”的杏花，宋苏轼“驿外断桥边，寂寞开无主。已是黄昏独自愁，更著风和雨。无意苦争春，一任群芳妒。零落成泥碾作尘，只有香如故”的梅花，宋代秦观的“碧桃天上栽和露，不是凡花数。乱山深处水萦回，可惜一枝如画，为谁开”的桃花。

但对花的偏爱人各不同。唐代农民起义领袖黄巢更通过对菊的喜爱，勇敢地以诗明志，“待到秋来九月八，我花开后百花杀。冲天香阵透长安，满城尽带黄金甲”，表达自己对腐朽封建地主统治阶级的不屈和反抗。宋周敦颐的《爱莲说》，颇得爱花真味。文中说到，“水





陆草木之花，可爱者甚蕃。晋陶渊明独爱菊。自李唐来，世人甚爱牡丹。予独爱莲之出淤泥而不染……”精炼的文言文，短短几数语，就把前代众人对花的喜爱概而括之。作者甚喜陶渊明先生，但他没有因为陶先生是自己的偶像而丢失自己的喜爱，也没有随李唐以来的大流。陶好菊花，作者点评为“花之隐逸者”，世人好牡丹，谓之“花之富贵者”，而作者旗帜鲜明地好“莲”，且自作为“花之君子者”，看透人情世故和世事练达。“噫！菊之爱，陶后鲜有闻。莲之爱，同予者何人？牡丹之爱，宜乎众矣！”菊之爱，精髓在于抛却世俗的财富显贵和人前人后，远离车马喧，而甘于田园清贫之乐，“采菊东篱下，悠然见南山”，“山气日夕佳，飞鸟相与还”的出世。牡丹之爱是世人入世热衷对权利名望的精神象征。莲之爱，却是作者既不隐世独立的

入世，又不俗颜媚骨、阿谀奉承的精神坚守，“出淤泥而不染，濯清涟而不妖，中通外直，不蔓不枝，香远益清，亭亭净植”。清代龚自珍先生好梅，曾购三百盆，但时人“以曲为美”，“斫直，删密，锄正”以夭梅病梅为乐，故三百盆皆为病梅。龚先生大哭三日，乃誓疗梅。

由此而来，自古到今，人们对花的喜爱，其实寄托着人的生活需求和精神依托。舒婷先生的《致橡树》喜欢的是木棉花，但歌颂的是爱人和土地。席慕蓉先生的《一棵开花的树》，描绘的是青春绽放的花、义无反顾的爱和对生命的珍惜和执着。

我对花的态度也莫过于此。我喜欢的花，没有定数，更不知名，甚至无法人工种植和盆养，它们都是原野上应季绽放的无名的野花。这些热爱源自我的童年生活。那还是上世纪生产大队的年代，广阔的农村还是计划经济时代，全家老小都是生产队的社员，只有成年劳力，才有工分，秋收或年底凭全家工分，才能从集体里面分得全家老少必需的口粮。每年大人孩子都吃不饱，尤其是每年开春青黄不接的时候。但是绿色的春之原野却在那个每年最困难时期给了我们孩子们最天然的馈赠，迎春花的嫩芽剥皮就是美味，新生的草芯和草根，还有一种野菜方言叫“秸秸”的根茎，都成了农人们充饥的美味，更别提春雨过后野地里生长出的蘑菇，田沟里的泥鳅和小鱼了。而在我们彼时的孩童心目中，最美丽的花除了满地遍野的迎春花之外，就是另外一种紫色花瓣茎部带白色囊状花托的不知名野花。小花就像野地里的星星，春天山坡上田埂上到处都开着，花瓣低头头，花底部白色小囊与花茎形成一弯钩状，正是这一钩状形态成为了我们那时幼童不花钱的玩具。小伙伴们会就地掐上几朵，多个孩童两两小花相互拼斗嬉闹，谁的小花钩先断，谁就失败。失败了的不甘心，地上新摘一朵，接着斗。如此循环，乐此不疲，直到每天的日暮或大人叫回家吃饭的时候才鸣金收兵。这种小游戏，是田野放牛的孩童和放学后伙伴们那里最开心的乐事之一。



转眼间，那些小伙伴们长大了，成年了，故乡的原野已经成为记忆。但工作多年后，一次意外访友，朋友老妈做了一个油炸南瓜花的菜，让我又一次品尝到孩童时的天然和野趣，甚至记忆里槐花饼的香甜再次溢口而出，那天夜间睡梦里翻腾的全是野韭菜、槐花饅的味道。前些天，大学校友群开始热闹起来了，由于疫情的影响，生活在都市的同学们开始了养花种草，并在群里分享或者询问、交流种花和种草的经验来。看着满屏的花草，含笑、石榴、梅花、兰花、月季什么的，还有多肉，有同学就感叹老了。我只是静静旁观着，不参与不说话，心底里却有一首老歌在流淌：

“……我们的故事，说着那春天，在春天的好时光，留在我们心里……”

人与花的故事需要缘，花与人的故事却是生态。在生活这场大戏里，作为主宰者的，既不是人，也不是花，只是永不停息的时间河流。花需要人来懂，人需要花来伴。人语花不语，花语人已休。人花相对看，月静天下秋。

青萍之末

· 大连营业部 杨忠剑

故事一则，情节虚构，如有雷同，正是事实。

从前在遥远的西伯利亚，有一对夫妇，大毛和二毛，夫妻恩爱，家庭和睦，大毛的生意顺风顺水，越做越大，让人好不羡慕。

一直在侧的劣鹰，无法掩饰的羡慕嫉妒恨，阴险使诈，挖坑大毛，单纯的大毛，宅心仁厚，竟轻信了劣鹰的鬼话，从些一蹶不振，日子每况愈下，大毛二毛渐渐心生嫌隙，最后一拍两散。

大毛很是讲究，一日夫妻百日恩，给了二毛足够的资本，还担了全部的债务，很是担当。敬仰之情，跃然纸上。

二毛本可以安生度日，可惜包法利夫人附体的二毛，竟与旁边的劣鹰眉来眼去，在劣鹰花言巧语下，沉湎一气，想要致大毛于死地！叔可忍，婶不可忍。

一直念及旧情很是克制的大毛，被迫掀了桌子，被打的人仰马翻的二毛紧急求援曾经的暖男劣鹰，劣鹰：“其实，我是个渣男”！周遭的小海鸥假惺惺鼓励二毛挺住，并喃喃细语的告诉他，“你真的太天真了”！！！！

劣鹰骗财骗色，小海鸥见风使舵，被逼无奈二毛的孩子冲到海鸥家鸠占鹊巢，二毛人财两空，欲哭无泪……

天做孽，犹可恕，自做孽，不可活啊。

可能这就是三体里丛林法则的实况直播吧。

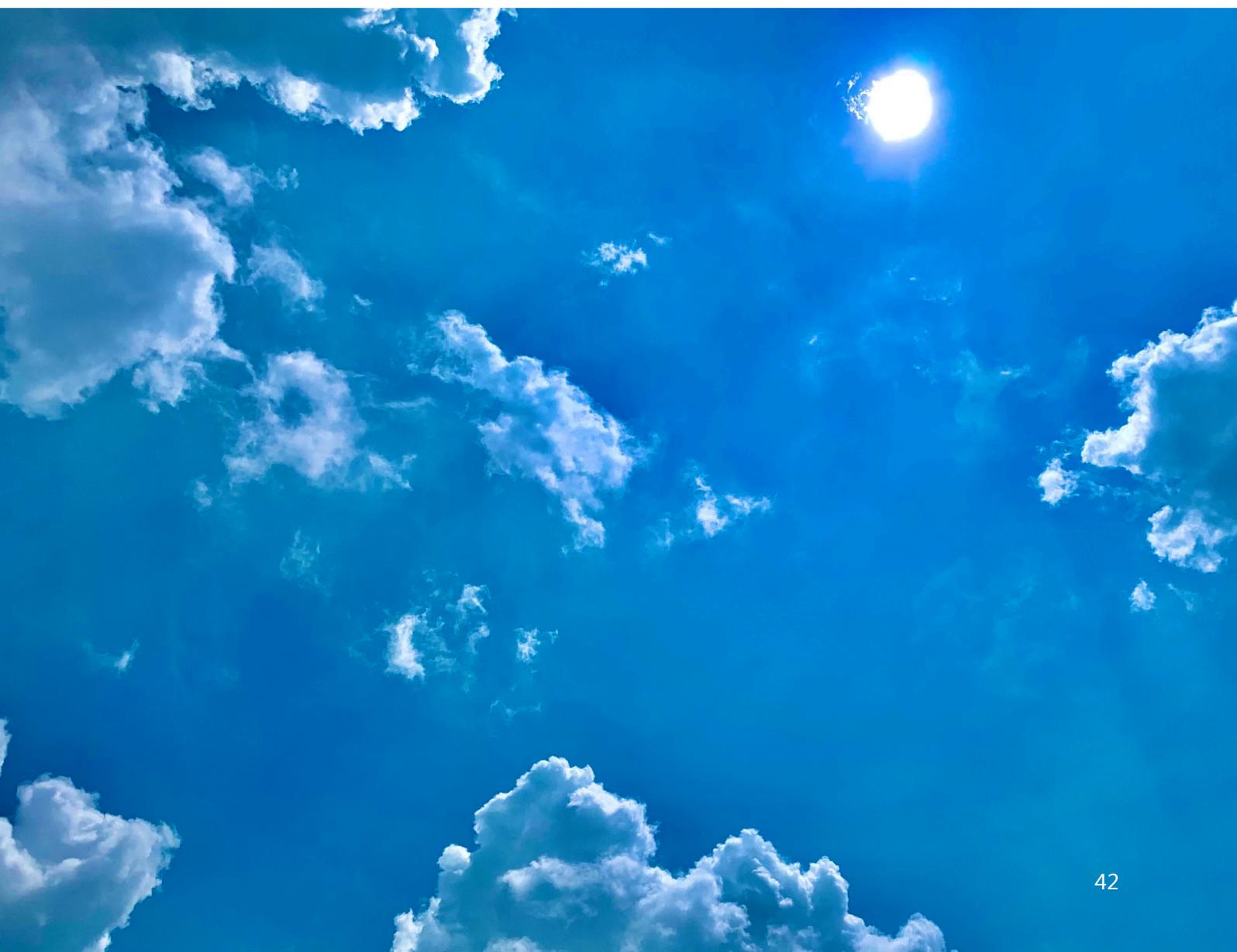
这个世界不太平，我们只是生在太平的中国，回想多年前”谁打我我骂谁”的尴尬，笑中带泪啊，因为没有实力的愤怒，毫无意义。而此刻我们硬刚劣鹰，正是实力的体现。

行有不得，反求诸己，相比冠冕堂皇的拉帮结派，如何提高自身实力才是重中之重。大到国家博弈，小到企业竞争，真理永远在大炮的射程之内，放之四海皆准的道理。



生如逆旅，一苇以航，我们每个人都被时代洪流裹挟着前进，漫温征途，终有一归，不妨少点花哨，多求诸己，为梦想鲜衣怒马，韶华不负。

佳作鉴赏

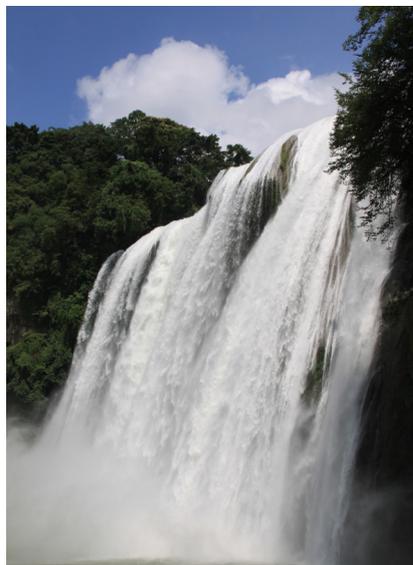


多彩贵州

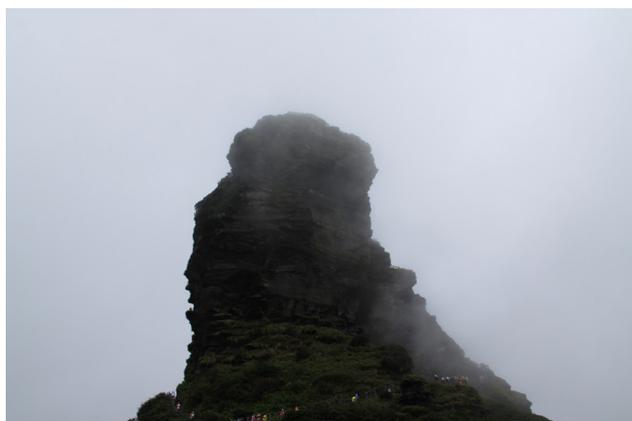
· 财务部 何建梅



在水一方



壮观的黄果树瀑布



人间仙境梵净山



卷珠帘



静谧的千户苗寨



定格的美好

世界的颜色

· 合规稽核部 殷自骏



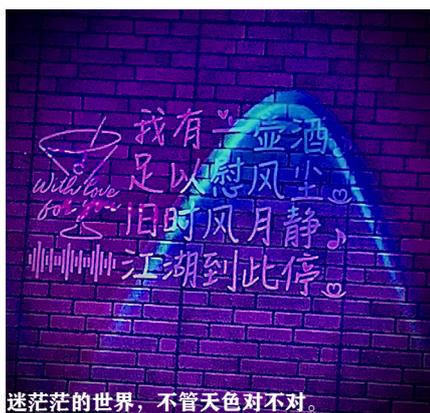
钢筋水泥的怪物也有温度



你也想念那个夏天，对不对？



形单影只只是一种态度



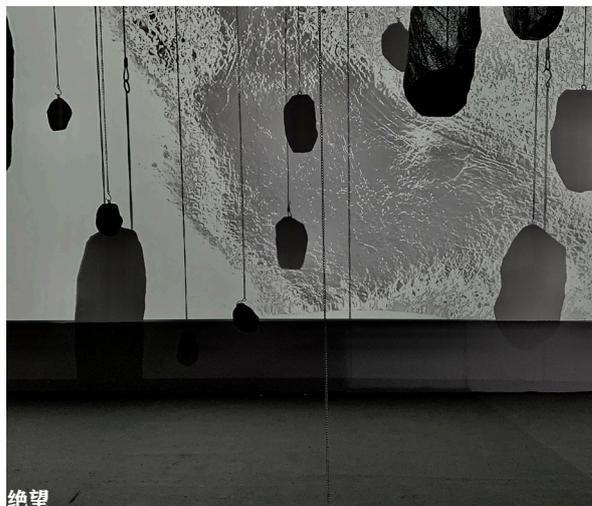
迷茫的世界，不管天色对不对。



哪里有一座彩虹，
哪一里有一阵风。



镜子里的阳光，管它破晓或黄昏



绝望

春

· 资管部 姚梦慧



