责编/楼世宇 董富勇 高凯 审读/刘云祥 美编/许明 照排/车时超 余佳维

宁波青年文艺之星⑯

刘易思：我是一名篆刻工作者而不是篆刻家

刘易思

宁波是明代以来开创篆刻艺术流派的发祥地之一，在中国印学史上占有重要地位。近二三十年中，当代宁波篆刻界涌现了一批在全国、全省各类篆刻大展上摘金夺银的中青年印人，刘易思就是其中一位佼佼者。

刘易思，1987年出生于宁波，目前就职于宁波印社。现为中国书法家协会会员，浙江省书法家协会篆刻创作委员会委员，中国肖像印研究会会员。

A 从小痴迷篆刻，得益于名师指点

在一周岁“抓周”的时候，刘易思从一堆物品中抓取了印章，那一刻冥冥中预示着，他的人生要与篆刻紧密联系在一起了。

刘易思的妈妈是一名会计。“小时候我很喜欢去妈妈的单位玩，因为她的办公桌上有很多印章，这是我最喜欢的玩具，翻来覆去，能看很长时间。”刘易思一边玩，一边琢磨起了怎么刻印章。

“那时候，不知道去哪里买印石，我就在萝卜、橡皮上刻章。刻刀是自己用钉子磨的，一刻就能刻上一整天。”刘易思回忆，第一次看到印石和刻刀是上了小学以后，“有一次家里亲戚带我到当时的鄞县新华书店看书，我居然在那里发现了梦寐以求的印石和刻刀。就在那一天，我拥有了这辈子第一块印石和第一把刻刀。”

2005年，刘易思到杭州读大学。那时候，杭州的篆刻爱好者经常会到吴山广场交流业务，挑选印石。有一次，刘易思幸运地偶遇西泠印社理事、西泠印社肖形印研究室主任张耕源。“张耕源老师是中国肖形印的领军人物，是篆刻界的大腕，能够见到‘本尊’，让我非常激动。”张耕源见年轻的刘易思痴迷篆刻且有几分天赋，于是给他介绍了宁波篆刻名家蔡毅和钱路。在这两位老师的指点下，刘易思的篆刻技艺有了进一步的提升。2012年–2015年，刘易思成为张耕源的助手，一边协助他开展日常工作，一边系统学习绘画、书法和篆刻。

B 致力于传承、发扬篆刻文化

刘易思自步入印道至今，致力于清秀工整、温润细腻一路印风的研究与创作，将秦汉印和近现代工稳一路的印风技法相结合，又融入自己的个性和审美情趣，经过多年耕耘，取得了较为喜人的成绩。其中，2018年入展全国第八届篆刻艺术展；2019年获“浙江书法奖·沙孟海奖”第十届全浙书法篆刻大展优秀奖，入选2019年度浙江省文联造型艺术青年人才培养“新峰计划”；2020年获“浙里小康——浙江书法篆刻征评系列大展”之浙江省公职人员书法篆刻大展优秀奖等。

虽然获奖累累，但刘易思始终把自己定位为一名篆刻工作者，而不是篆刻家。“宁波的篆刻文化源远流长，如何宣传、发扬、传承篆刻文化，让更多的人知道、接受、学习、爱好篆刻，这是我目前一直在做也是最重要的工作。”他积极物色、培养篆刻爱好者，鼓励他们去参加各种比赛，学生们频频在全国、省、市等各级比赛中取得好成绩。

2020年1月，保加利亚索非亚中国文化中心和宁波市书法家协会、宁波印社联合举办篆刻书法培训。刘易思作为授课老师来到索非亚，教当地民众学习书法、篆刻。“在其中一节篆刻培训课上，当我拿出张耕源老师刻制的拿破仑、马克思、丘吉尔等世界名人肖像印时，学员们无一不感到钦佩与震撼，此刻的交流超越了国界。”刘易思表示，那一刻，他为中国篆刻文化而骄傲。 记者 贺艳

福彩开奖信息

3D第2021085期：2 3 5
七乐彩第2021037期：
01 05 06 10 16 19 20 30
6+1第2021037期：3 3 2 9 9 0 猪
15选5第2021085期：01 02 07 08 15
快乐8第2021085期：
04 09 11 12 17 25 30 34 35 36
45 51 57 58 64 72 73 74 75 76

体彩开奖信息

大乐透第21037期：
10 21 27 29 33 04 12
20选5第21085期：
04 05 15 16 19
排列5第21085期：
9 9 6 1 5
（均以公证开奖结果为准）

关注自律公约③

信用卡过度营销刹车 创新建立客户犹豫期机制

很多办过信用卡的市民，经常收到各类营销电话或者短信。有时候抱着好奇心点击营销链接，说不定会一时冲动买了不必要的商品。《宁波市银行业金融机构信用卡业务自律公约（试行）》（下称《自律公约》）不仅首创客户犹豫期机制，还在营销管理方面作出了相关规定。可以说《自律公约》对银行的信用卡营销管理规范化操作提出了更多和更高的要求，对客户来说则从人性化角度出发给了更多选择。

李先生反映，持某银行信用卡在pos机上刷卡大额消费透支后，因销售服务营业员的误导，一时冲动在pos机上做了6个月的账单分期，事后想马上撤回又不知如何办理，提前还款又造成了不必要的利息损失，很是焦虑。

这次《自律公约》在信用卡收费管理的相关条款中创新提出了“建立客户犹豫期机制”的人性化纠错更正举措，办理分期还款业务、现金分期业务、汽车分期业务的客户可以在当日营业结束（业务发生系统日终）之前向经办行提出申请撤销，商业银行不得向客户另行收费。还有“对提前结清分期业务的客户不得按原约定期限收取手续费”的规定，让利于持卡人，使得这些费用的收取更加透明和人性化，减轻了持卡人的负担，进一步维护了持卡人的权益。

业内人士告诉记者，《自律公约》“建立客户犹豫期机制”出台后，持卡人一方，遇到此类情况也不再是被动等待，犹豫期机制的创建，给了持卡人办理分期业务的反悔权，当日营业结束（业务发生系统日终）之前持卡人可申请撤销。持卡人有了更加自主的选择权利，收费更加合理，也促使持卡人用卡过程中日趋理性。

《自律公约》明确业务生效前，银行必须确认客户同意办理信用卡业务，并保留书面、录音资料或客户验密等线上确认方式。

此外，《自律公约》还明确了各类银行卡的收费管理。如各类收费标准应在公开渠道披露和公示，建立完善信用卡业务年化费率实时查询功能。客户办理业务后，要明确告知收费及计费方式的查询路径。

在信用卡营销管理方面则念上了“紧箍咒”。如营销人员的穿着要醒目，含有所属银行的标识。盲呼营销的形式被明令禁止，甚至细节到电话营销的语速都进行了明确规定。

从银行方面看，这些条款无疑增加了业务发展难度。为了拓展业务，如今各大银行纷纷使出了“绝招”：如AI语音外呼、员工加班加点打营销电话、短信插入各种业务推广。

某银行信用卡专家表示，正是因为过度营销给不少用户造成了困扰，引起了社会各方的关注，本次《自律公约》出台过程中，着重在营销管理上明确界定，特别是在细节方面提出了具体的约束要求。

业内人士向记者表示，商业银行应停止盲目和不理性的业务营销行为。《自律公约》的相关规定与监管部门一直以来倡导的对消费者保护是一脉相承的。

据了解，中国银保监会于2019年10月发布《关于开展银行保险机构侵害消费者权益乱象整治工作的通知》，《通知》附件列举的行业乱象主要出现在产品设计、营销宣传、产品销售、内部管理和与第三方机构合作等五方面。银保监会消保局局长郭武平2020年9月14日在新闻通气会上也曾点名信用卡过度营销分期业务等问题。

记者 周雁

社址/宁波市宁东路901号 广告部电话/87348429 发行咨询电话/87685669 87682340 定价/每月30元 零售/每份1元 邮发代号/31—84
印刷/宁波报业印刷发展有限公司 法律顾问/素豪律师事务所罗杰律师、胡力明律师 地址/光华路299弄研发园区C12四楼 电话/87298700 宁报集团职业道德投诉/87654321