粉丝们在“2017年互联网金融粉丝节”上摇动手机参与互动游戏。 通讯员 沈颖俊 摄

工行互联网金融三大平台人气攀升

工行宁波市分行“互联网金融粉丝节”赚足眼球

感恩随行抽大奖、粉丝专享一元秒杀、专属碎屏险团购、爱奇艺大放价、梦想嘉年华……继“双11”后，上周末，工行一年一度的“11•18粉丝节”再度为市民们送上重礼。11月19日，工行宁波市分行“梦想嘉年华”2017年互联网金融粉丝节活动，给市民和粉丝带去了更多前沿便捷、印象深刻的体验，赢得了粉丝们的广泛追捧。

粉丝们与互联网金融亲密接触

2015年11月18日，工行宁波市分行首次举行了“工银融e行、融e联”品牌升级粉丝见面会，得到了参与者的一致追捧。围绕e-ICBC互联网金融发展战略，该行全面推进互联网金融领域持续创新，着力打造“工银融e行”品牌。也正是这一年，工行先后上线了扫码取现、网点预约排队、二维码支付等具有市场竞争力的创新功能，并陆续推出“人脉挖宝”“工行最懂你”“一键召唤智惠英雄”等主题营销活动，聚集了大量人气。11月18日，正式成为工行宁波市分行精心打造的“互联网金融粉丝节”。

今年的互联网金融粉丝节宁波专场于11月19日晚在宁波技师学院举行。活动以学生为中心，不仅聚集了在校400余名学生参加，更得到了一大批优质客户和活跃粉丝的高度关注。校园暖场活动让粉丝们神经跳跃，活动现场的健康饮品品鉴、一元购、扫码购等O2O活动吊足众人“买买买”胃口，并通过现场工行APP注册、支付场景体验、融e联信息发布将三大平台充分融合。

除了让粉丝们直观感受和体验工行开放式手机银行、网上银行的产品和服务，邀请大家亲身感受工行e-ICBC客户场景化、社交化体验特点，本届粉丝节更引入了讲授、案例研讨、情景模拟、游戏体验等互动式学习方式，将管理理念与管理实践紧密结合起来。

据悉，现场还特邀国家一级人力资源管理师做了一场《成为最好的自己——青年创业职业规划设计与创新创业专题讲座》，工行宁波市分行网络金融部向学生讲授了关于互联网移动金融支付安全知识；“我的百万梦想”总决赛选手梦想达人、工行优秀选手和学生们进行了深入互动。整场活动寓教于乐，让学生们在欢声笑语中认识了互联网金融。

“智慧大行”悄然走进受众视野

据记者了解，近年来，工商银行不断开拓互联网金融服务和场景，业务触及网络银行、电子商务、社交网络等三大领域，确立了汇聚融合现金流、资金流、商品流的互联网金融战略布局，打造了融e行、融e购、融e联三大互联网金融平台。其中，融e行是网络金融服务平台，涵盖了手机银行和个人网银业务；融e联作为即时通信平台，达成了银行与企业、银行与用户、银行内部之间的高效互动，是对传统服务模式的一次颠覆；融e购则是现下不少市民已然熟识的电商平台，它坚持秉承“名商、名品、名店”的定位，汇集十几大行业、上千个知名品牌，以互联网思维模式，从以往单维度的金融服务向“金融+销售”“金融+消费”立体化综合服务延伸，注重把握电子商务发展规律，致力提升客户体验，同时重点突出银行业支付灵活、融资便捷的金融服务优势。

截至今年10月末，工行宁波市分行融e行移动端客户达259万户；融e联客户达到81万户；融e购交易额接近50亿元；网络融资贷款净增24亿元，网上银行交易额达到3万亿元。该行业务规模持续增长，银校通、工银e缴费、重点企业银企互联、电子商务等多项重点产品快速发展，融e购跨境业务、场景建设、跨界合作等重要领域逐步探索推进，着力为广大金融消费者提供了时效性、便捷化、个性化、全渠道的银行产品和服务。

今年，工行全新发布了e-ICBC3.0发展战略，提出了3.0愿景：秉持全能与创新的宗旨，通过构建开放、合作、共赢的金融生态圈，坚持以客户为中心，构建智能化的营销产品服务体系，重塑银行信息和金融中介的主导地位。

记者 崔凌琳 通讯员 沈颖俊 徐文蕾

客户通过扫码下载工银融e行和融e联，体验融e购优惠活动。

工行宁波市分行工作人员在粉丝节上向学生们普及互联网金融安全知识。