

全国票房破6亿，
40万上海市民走进电影院观看

《孤注一掷》很有教育意义

电影《孤注一掷》8月8日公映，截至8月8日下午2点11分，全国累计票房破6亿元。此前，截至8月6日晚上9点28分，《孤注一掷》点映及预售场票房已经破5亿元；8月7日上午7点，《孤注一掷》宣布在全国提档上映；当天晚上6点40分，距离电影正式上映不到1天时，《孤注一掷》点映场票房（不包含预售场票房）已经破5亿元，成为中国电影点映档票房冠军。

那么，这部电影为何能吸引观众？记者就此采访了部分在点映场观看过《孤注一掷》的市民朋友，请他们分享观影感受。

电影《孤注一掷》取材自上万起真实诈骗案例，将境外网络诈骗全产业链骇人内幕在大银幕上首度揭秘。影片讲述程序员潘生（张艺兴饰）、模特安娜（金晨饰）被海外高薪招聘吸引，出国淘金，却意外落入境外诈骗工厂的陷阱。一位区域电影院线负责人8月4日就在朋友圈分享了电影信息“多一人观影，少一人受骗”，有影迷将《孤注一掷》称为暑期必看电影。

数据显示，电影《孤注一掷》点映场上海地区票房已经超过2000万，以平均票价50元计算，观影人次约为40万，说明在影片公映之前，已经有几十万上海市民在点映场提前观看了《孤注一掷》。

记者在8月7日晚上前往美罗城SFC上影影城，选择了晚上8点35分开始的一场。《孤注一掷》这部电影时长为130分钟，夜场要晚上10点46分才能结束，当记者在当天晚上8点41分进入放映厅时，发现从第三排开始已经坐满了观众，而当天为工作日，由此可见上海观

众的观影热情。

截至8月8日下午4点，电影《孤注一掷》上海地区当日票房占比为53.5%，排片占比为38.9%，当天预计放映场次4094场，预计观看人次7.7万。

电影评论人孟渐新8月6日晚上在上海影城观看了《孤注一掷》点映场，她告诉记者，自己每周都有观影的习惯：“看到上海影城也有点映场就打算前往观看，恰好有朋友听说影片口碑不错，最后和朋友一道相约去看了。”

孟渐新认为《孤注一掷》这部电影对观众有较强的教育意义和现实意义：“影片剧情来源扎实，人物形象鲜明，完成度高，同时由于题材带有极强的现实意义，对观众不仅有观影价值，对于一些在‘侥幸边缘’的观众更是能起到一定的警示作用。例如，影片通过告诫大家：人有两颗心——贪心和不甘心。电影不仅是娱乐产品，作为类型影片，在某些细节方面虽然还有瑕疵，但这部电影的社会意义和教育意义已经非常‘提神’！”

在观影过程当中，孟渐新注意到，《孤注一掷》作为上海市重大文艺创作资助项目，获得了上海市文化发展基金会的支持。

8月3日观看了《孤注一掷》点映场的媒体人何女士认为：“我觉得最吸引观众的点是真实，以前总觉得电信诈骗离我们挺遥远的，觉得只要稍微有点脑子的人都不会上当，也没有意识到诈骗对身边人的危害究竟有多大。但是电影将这些血淋淋的事实呈现在观众面前，感触很深。”

摄影师“上海冷空气”8月5日也看了《孤注一掷》点映场，他告诉记者：“相比较《战狼》《流浪地球》，《孤注一掷》更加贴近生活，所以给观众带来的感受是非常直观的，没有什么把自己带入剧情更具说服力的警示作用，而且演员的演出水准也很高。如果说在抖音当中看到的是别人讲故事，那么这部电影就是让你进行一场‘沉浸式体验’，同时警示了那些想要依靠赌博、投机取巧，或者轻易听信朋友去缅北赚高薪的人。这个电影相当有警示的意义，值得全国成年人都去看一遍！”

上海市民、法律工作者颖华8月6日晚上观看了《孤注一掷》点映场，她个人认为：“《孤注一掷》叙事、节奏、表演过关，还采用了部分粤语对白，也是一部极富教育意义的片子，建议在长途大巴上进行循环播放。”

对于大多数刚刚看过《孤注一掷》的观众来说，主题曲《千金散尽》歌词句句扎心。主题曲《千金散尽》MV在8月8日发布，随杨宗纬娓娓道来的歌声，一幅展现网络诈骗局的群像画卷逐步展开。

“抛了锚的船，摇摇晃晃靠岸，抬头看了看，千疮百孔的帆……曾经梦想一步登天当个英雄，千金散尽步步走错两手空空”，歌曲与剧情贴合，展现了欲望牢笼中的现实悲剧。对成功的渴望无可厚非，但人性中的“贪心与不甘心”也会让罪犯有机可乘，让人“千金散尽”。

文/晨报记者 严峻峻
图/豆瓣电影

传统银行有个“家” 网点体验沉浸式金融消费

丝绒质感的沙发，金属镂空的茶几，温馨惬意的客厅空间，在这里，客户可以安心等待叫号；灰色面板搭配白色大理石纹中岛台面，舒适自如的厨房氛围；在这里，客户可以用“建行生活”APP购买一杯咖啡；在这里，宽敞明亮的书房，客户可以办理房贷还款，参加装修分期微沙龙，业务咨询等等……张女士刚踏进淮海中路200号的分行营业部网点，就被眼前新颖别致的家居装修风格所吸引，被浓浓的家的氛围感所包围，这让前来办理装修分期业务的她顿觉眼前一亮，原来建行还有特色主题网点。



张女士正在筹备老房翻新改造，之前就多方了解到建行有装修分期的产品，不仅额度高，利率也优惠，还款年限也长。此次，她特地前来网点咨询，没想到网点变身成了一个“家”的模样，让她既惊喜又觉得格外亲切。客户经理小傅给张女士介绍道：装修分期额度可以申请到100万，最长分成5年还款，现在正值夏季装修旺季，建行又推出了0.2%/月的优惠费率，给予客户更大的优惠。

在详细了解装修分期产品后张女士问道：“现在办理需要带什么材料吗？是不是要填很多表啊”，小傅说道：“现在办理非常方便，只要在建行微信小程序申请就可以了。”一杯咖啡的时间，张女士就完成装修分期申请，老家新装正式启动。

据了解，2020年建行首创家居主题网点建设，将“家”的概念引入网点，赋予网点家居特色功能，通过资源整合、平台搭

建、联动场景消费，给客户带来全新的服务体验。家居主题网点是建行装修分期业务的新名片、是客户获取一站式家装服务的新窗口、是家居品牌企业获客聚客的新平台、是建行连接C端B端的新纽带，让更多客户有了新的理由来网点坐坐，了解更多与“家”相关的讯息。

建行的装修分期产品自2016年问世以来，坚持面向在家庭装修过程中有大额

信贷需求的客户，以真实装修场景和资金用途为业务可持续发展之核心，以契合家装消费流程为产品创新之要义，经过不断探索，目前已经成为家装信贷领域业务规模大、产品模式丰富、流程管理精细、风险管理成效佳的行业龙头产品。多年来，建行装修分期深耕家庭装修领域，为居民旧房翻新、定制化家居产品等大额家装消费，提供覆盖硬装、软装、家居、家电等领域的专项信贷服务，全面契合家装市场不同场景需求。

据了解，不仅从安居乐业方面提供人民配套的金融服务，在选车购车用车养车方面，也有丰富的金融产品服务大众。建行的购车分期，为爱车一族提供了金融支持，不论是喜欢传统油车的客户，还是紧跟潮流的新能源汽车的年轻拥趸，购车分期都能助你一臂之力。同时还推出车牌分期，减轻购车族每月的还款压力。

以“满足人民对美好生活的向往，抢抓消费金融市场”为宗旨，建行的品牌效应深入人心，既满足了人们对高品质生活的追求也促进了人们对大额消费的愿望，以丰富的金融产品为实现广大客户美好生活助力加油。（徐旻珏）

