平安智慧城的优势

# 平安智慧城在合作中的定位

平安在双方中的定位：解决方案提供商。为深圳通提供综合解决方案以及产品、技术、运营、费用等多方面的能力输出。辅助深圳通按照自身需求，构建新的业态，拓展更多的应用场景。

# 平安智慧城的能力优势

* 平安愿意为深圳通二维码进入地铁场景承担系统及机具改造的费用。
* 深圳通与平安承担建设的市民应用平台“我的深圳”联合运营，能够在深圳通二维码进入地铁场景的问题上，获得深圳市政府资源的倾斜与支持。
* 平安是唯一一家能够帮助深圳通合法合规建立互联网+一卡通预付费体系的金融机构，愿意帮助深圳通建立合法合规、长期稳定的预付费沉淀资金池，同时获取长期稳定的沉淀资金收益。
* 平安愿意为深圳通产品运营提供平安系的所有可变现资源（银行、信托、保险、医疗、汽车、好房等）支持，支持深圳通在下一步起步时具备迅速变现的能力。
* 平安愿意免费提供开发资源，与深圳通设计开发团队一起，在原有深圳通平台基础上重构新的预付费资金账户体系（基于平安“见证宝”产品）以及面向用户的移动钱包体系，开发新的APP产品及提供后续的产品迭代及维保服务。所有开发的源码移交给深圳通，并提供在深圳通内部的私有化部署。
* 深圳通和“我的深圳”联合运营后可以共享用户资源，接入更多的市民应用与支付场景，用户数量的持续增加将带来资金交易量的增长使资源增值，从而有利于深圳通的长期健康发展。同时，“我的深圳”也会在运营方面，大力推广深圳通的相关业务。