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

## 银行服务能力

平安是唯一一家能帮助深圳通合法、合规建立互联网+一卡通线上预付费机制的金融机构，通过线上预付费的业态，持续帮助深圳通建立线上业务的沉淀资金。

平安是唯一一家能帮助深圳通合法、合规的建立属于深圳通自主可控的支付体系的金融机构。通过支付体系的建设，深圳通能够将支付场景从交通出行领域扩大到任意消费支付领域。所有消费支付的资金，首先落地深圳通，然后通过深圳通与银行能力的结合，由深圳通做清算。

通过预付费或者其他支付领域所沉淀与积累的资金，深圳通可获得三年期定期利率的资金收益（约2.8%）的。

## 费用支持

平安愿意为深圳通拓展出行场景提供费用支持。如深圳通拓展到深圳地铁，所需的机具改造的费用，平安愿意全部承担。

## 产品与技术支持

平安免费提供成熟的产品平台与开发资源，与深圳通设计开发团队一起在原有深圳通平台基础上构建基于预付费的资金账户体系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。

所有开发内容，包括涉及与代码，在双方联合开发过程中与深圳通共享。并在开发结束上线前，向深圳通移交所有的源码，帮助深圳通搭建私有的部署环境。

## 运营资源支持

平安为深圳通提供平安系的所有可变现运营资源，包括银行、信托、保险、医疗、汽车、好房领域的各类产品。

深圳通可根据自身运营的实际情况，选择平安的运营资源。

## 与“我的深圳”联合运营

深圳通新构建的用户钱包与虚拟卡乘车体系，可以以“小应用”的方式，入驻到“我的深圳”中，通过平安的一些持续的运营活动，如“充100送20元”，结合文明分等政府资源，快速的到用户的认知、使用与预付费。

“小应用”的开发，平安可和深圳通联合进行。上线前，所有的源码移交给深圳通。

同时，“我的深圳”中的所有支付场景，均引入深圳通用户钱包作为其中一种支付手段，拉动应用的活跃度。