

理享

聚 焦
变 革

科技赋能



房支付·享生活





卷首语

5年

意味着什么？

是幼芽长成参天的历程

是小溪汇成江海的诗篇

是梦想变成现实的凯歌

5年

200多名伙伴

1800多个日夜

95座城市

60多万单交易

万亿元成交额

.....

这一行行跳动的数字，是由每一位伙伴共同铸造的。2018年，理房通5岁了，无论是行业还是理房通本身都在变化中成长。

走过5年，我们完成了业务规模从0到1的突破，实现了从1到万亿的跨越，在业务中的创新思维、科技应用不断深入。通过各部门的协作努力，我们进入的城市越来越多。特别是2018年，我们的脚步越来越快，在快步前进的过程中，用户的使用体验也上了新的台阶，无数的用户好评、媒体点赞、政府表扬接踵而至，并且在合规发展的多项工作中获得主管部门的认可，这一切让我们的行业地位不断提升。

这些成绩的背后，离不开链家、贝壳找房平台、德佑、贝壳金服等所有合作伙伴及集团的信任和支持，离不开各银行合作伙伴和政府主管部门的帮助和认可，更离不开所有理房通伙伴的努力和付出。愿未来的每一个五年，都与你们携手并肩。



所有过往，皆为序幕。理房通踏上新的 5 年征程，我们的目标很明确，坚持合规长远发展，坚持做难而正确的事情，带给用户更安全、便捷的支付体验，更好地赋能行业发展，最终实现理房通成为行业基础设施的目标。

今日之理房通，目标已定，问题是我们该如何实现我们心中的目标与梦想？我想答案可能就是每个人本身，理房通正全速起航，踏上成为行业基础设施的征程，而每一名理房通人都是最强大的动力，理房通的发展不是一个部门或几个部门的事，而是需要举全公司之力，大家通力合作去实现的事。

这其中，我们编写的代码、开发的产品、设计的交互、合规风控措施、银行的合作、运营的协调、开展的营销、接听的电话、审核的订单、资金的调拨、人事文化建设都将在整个过程中发挥各自巨大的作用。就拿 2018 年来说，我们整个团队实现千亿元的订单额，平分到每个人身上，就是每人要驱动十几亿元的资金交易，所以每个人的作用可想而知。

我们每一个人不完美，我们的团队也不完美，在工作中避免不了会有质疑、会犯错。我们可以有试错成本，但最重要的是结果，是我们不断跨过一道道风浪，向共同目标又迈进一步，也在这个过程中实现自我的迭代和成长，实现个人和公司的共同进步，从而在过程中感受工作带来的成就感和幸福感。

我们每一个人都在理房通征程的这条大船上，路上阳光正好，我们一起携手走入理房通的下一个 5 年。下一个 5 年，理房通会变成什么样？你会变成什么样？扬帆起航，时间会给我们想要的答案。

A handwritten signature in black ink, appearing to read '王海田' (Wang Haotian).

目录

Contents



理享·博士专栏

来日并不方长，选择决定未来 02

理享·翩翩起 5

五载成长路 20

业务创新 3+X 22

数说理房通 24

言之有理 28

感恩有你 一路相伴 33

理享·动态

理房通官网改版，更好的我只为了你 36

理房通聚合收银台，上线贝壳找房平台 37

多级分账上线，资金分账产品持续优化 38

理房通携手光大银行，打造资金安全支付新模式 39

电子签约上线北京，房产支付效率再升级 41

理房通荣获“2018年度（房地产）支付影响力品牌”大奖 42

理享·技高一筹

账户连接，提供“住”的便利 44

理房通多元化支付方式，满足多场景的支付需要 46

理房通的测试人进阶之路 48

理房通的前端技术发展之路 52

构筑安全机制，为用户信息安全保驾护航 55

有限的资源无限的热情，理房通项目管理创新思维 57

理房通“铸剑计划”，让开发产品的人走到用户身边去 60



● 理享·合规行远

- 支付行业的江湖规矩，拥抱监管合规发展 64
- 理房通风控体系构建与发展 66
- 断直连，支付行业下半场该怎么玩 67
- 关于客户权益保护的一隅之见 68

● 理享·尽心尽理

- 理房通，标准化品质服务的践行者 70
- 业务案例 73
- 提高理房通服务质量，我们在行动 75
- 交易审核部的成长，我有话说 77
- 持筹握算，理应有我！ 78

● 理享·共成长

- 没能一起开始，今后一路相伴 82
- 我与理房通的 300 多天 84
- 小小的我，大大的邦尼兔 86
- 我眼中的理房通 88

● 理享·温度

- 五年发展路，一路公益行 90

● 理享·生活

- 拼命工作，玩命奔跑 96
- 节日不同往日 99
- 一场说走就走的旅行 102

● 结语

105



理享
博士专栏



来日并不方长 选择决定未来

—打造 2020 中国
房产支付新格局

—打造 2020 中国房产支付新格局

来日并不方长 选择决定未来

——宋靖宇 博士

2018, 戊戌之年。

2018, 改革开放四十年, 不惑。

2018, 8月8日, 理房通五周年。

2018, 风云激荡, 这一年注定是波澜壮阔的一年。互联网下半场渐入佳境, 连接与赋能、场景与模式创新已经是明确的趋势。人工智能、大数据, 这些未来之光已经照进现实。对于我们所处的行业, 新的时代, 大变革正在进行

大环境

总体来看, 上半年国民经济延续总体平稳、稳中向好的发展态势。今年上半年国内生产总值 41.90 万亿元, 同比增长 6.8%。连续 12 个季度保持在 6.7%~6.9% 的区间。2018 年 1-6 月份, 全国房地产开发投资 5.55 万亿元, 同比名义增长 9.7%, 住宅投资 3.90 万亿元, 增长 13.6%, 住宅销售额增长 14.8%。

上半年中国房地产市场调控力度不减, 信贷持续收紧, 总体表现如下:

调控政策密集出台，多城落实地方主体责任。在“房住不炒”、“因城施策”的基调下，2018年调控政策的特征为范围扩大、政策下沉、房价涨幅靠前城市调控频出。

棚改货币化安置基本完成历史使命。2018年上半年，全国棚户区改造已开工363万套，占今年目标的62.5%，预计2018年棚改目标又将超额完成。

人才争夺战：多地发力积极纳才，中西部核心城市发展可期。2017年至今，全国有3省及50余个城市出台引才政策，累计出台引才新政超百次。引才热潮以二线省会城市为起点，中西部省会城市政策出台尤为频繁。截至6月底西安已连续更新引才措施近十次。

房企融资渠道紧缩，监管趋严，融资压力变大。2018年伊始，在全国范围内，部分银行或暂停受理房地产行业新增授信业务，或暂停开发贷业务，或对授信要求有了明确的提升。信托渠道的融资成本上涨，Top 50房企的平均融资成本在9%~10%。

资产证券化等创新及制度改革在快速推进，租赁市场渐崛起。2018年上半年房地产行业资产证券化类产品总发行规模813亿元，同比增长65%。截至2018年6月末，国内共计已发行10只住房租赁类的资产证券化产品；累计获批可发行规模高达491.2亿元，实际已发行113.64亿元。

二手房市场方面，只涨不跌历史周期结束，下行拐点初现。以北京为例，上半年二手房交易量升价跌，成交周期拉长，刚需回归市场，升温空间不大。上半年北京二手房成交7.66万套，同比去年同期下降10.9%，环比去年下半年大幅增长57.6%。1月到3月，成交均价稳中有降，4月止跌回升，5月延续涨势，6月再次由升转降。上半年平均成交周期为40天，较以前20天明显拉长。不合适居住升级趋势、基本面支撑力度弱、前期受“概念炒作”影响大的片区/物业迎来最大幅回调。推广到全国，则是不符合城市化趋势、不符合基本面支撑的三四线城市将最先接受市场的考验，有产业、品质或稀缺资源依附的片区/城市将相对坚挺。



支付行业

如果以 2003 年淘宝推出支付宝服务为起点，支付行业至今已经走过 15 个年头。这 15 年也被认为是支付行业发展迅猛的黄金时期。据调研机构益普索此前发布的《2018 上半年中国第三方移动支付用户研究报告》显示，中国移动支付用户规模约为 8.9 亿人，第三方移动支付在网民中的渗透率达到 92.4%。今年一季度我国第三方移动支付市场交易额首次突破 40 万亿元大关。

支付行业的发展从时间上可以分为三个大的阶段：

从 2003 年到 2010 年，是支付行业的萌芽期。由于没有政策上的明确定位，企业缺乏明晰的业务模式，虽然第三方支付机构纷纷进入人们的视野并悄然参与进日常的交易环节中，但是却并不引人注目。此后，得益于电子商务的推进和发展，第三方支付行业也随之迎来大发展。

2010 年开始，支付行业进入规范发展阶段。2010 年 6 月中国人民银行公布了《非金融机构支付服务管理办法》其中明确指出，从事支付业务需要获得《支付业务许可证》，即人们通常所说的支付牌照。支付牌照是央行为规范第三方支付行业发展秩序而设立的行业准入制度。2011 年，支付行业迎来第一批支付业务牌照，此后的几年每一批支付牌照发放都成为支付行业最引人瞩目的事件和最热度的话题，而此时的支付企业也获得了资本市场的认可，从行业公布的一轮轮的融资消息和上市计划便可见一斑。2014 年 7 月 10 日，理房通获得人民银行颁发的《支付业务许可证》。



2016年被认为是支付行业的分水岭，整治也是从这一年开始。2016年4月12日，国务院办公厅拟定成文了《国务院办公厅关于印发互联网金融风险专项整治工作实施方案的通知》（国办发〔2016〕21号）。两天后，人民银行等十几个部委发布了包括第三方支付在内的多个细分领域风险整治文件。2017年8月，央行支付结算司印发《中国人民银行支付结算司关于将非银行支付机构网络支付业务由直连模式迁移至网联平台处理的通知》，要求自2018年6月30日起，支付机构受理的涉及银行账户的网络支付业务全部通过网联平台处理。所有第三方支付机构都要接入网联，并通过网联再与银行进行联通，这也意味着，无论第三方支付机构规模大小，都将处在同一起跑线上。6月29日，央行发布《中国人民银行办公厅关于支付机构客户备付金全部集中交存有关事宜的通知》，要求自2018年7月9日起，按月逐步提高支付机构客户备付金集中交存比例，到2019年1月14日实现100%集中交存。

据央行公布数据，2018年1月末，支付机构客户备付金存款突破千亿元；2018年4月末这一数据将近5000亿元，比最初上缴额度增长494%。按照上缴50%比例测算，支付机构客户备付金总额规模将近1万亿元。

截至2018年11月，我国共有238家支付机构，其中，预付卡发行与受理141家（含仅发行限于自身网络支付账户充值使用的线上充值卡机构7家）、互联网支付110家、银行卡收单61家、移动电话支付48家、固定电话支付8家、数字电视支付6家。

从行业发展趋势看，支付行业在断直连，备付金集中交存背景下，场景为王，合规监管态势明确。





总体来看，未来第三方支付的发展模式将主要聚焦在三个大的方向：支付与场景结合、支付与信用结合、支付与数据安全结合。对于支付企业要注意四点：一是支付业务合规成本会增多；二是加强技术创新和场景建设，构建行业支付生态；三是强化与银行体系的合作，打造共赢格局；四是注意建设线上线下全渠道能力，夯实入口属性。





贝壳找房



贝壳

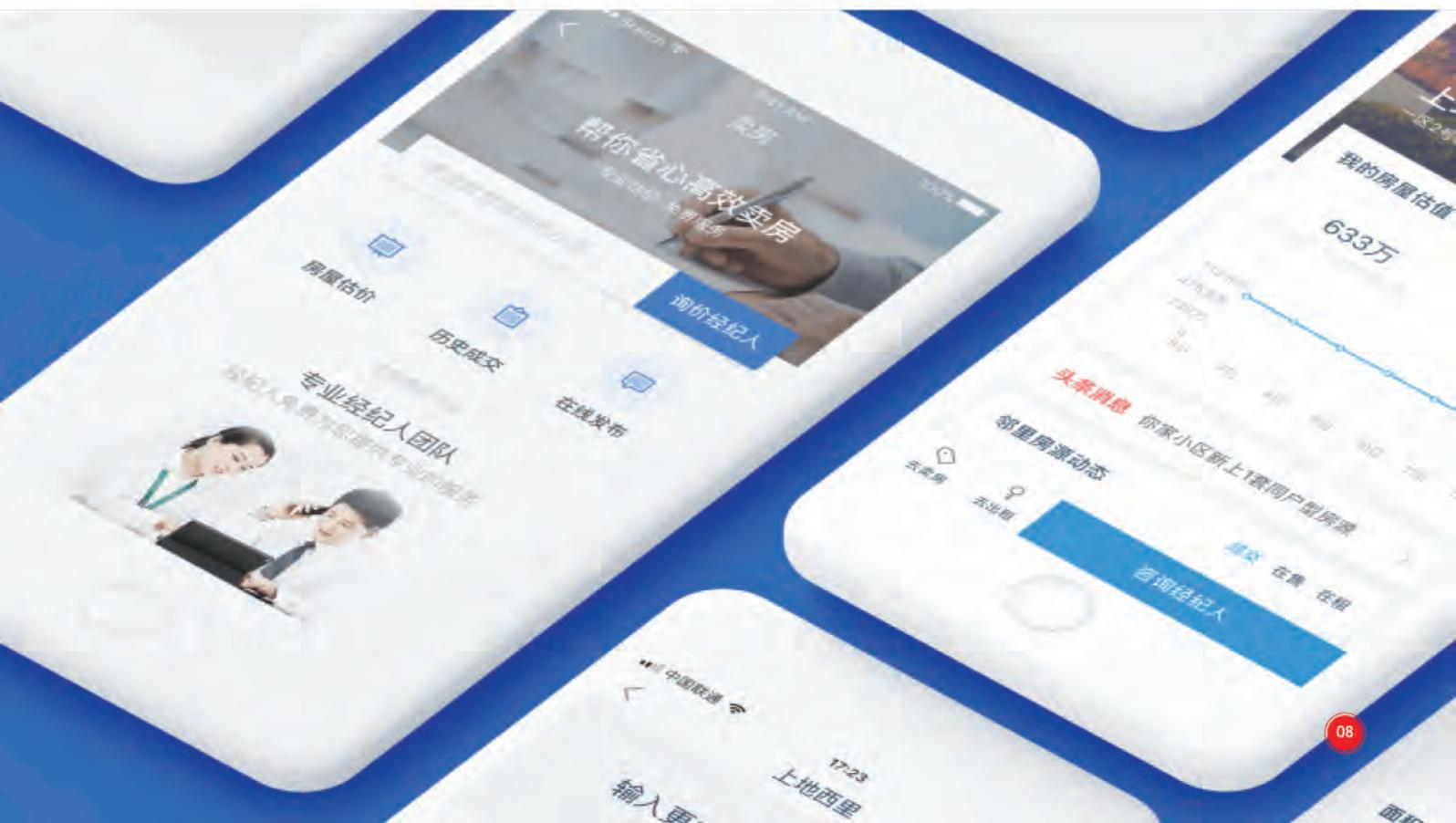
今年，链家网正式宣布升级为贝壳找房，定位于技术驱动的品质居住服务平台，开放优质资源和线上能力，聚合和赋能全行业的优质服务者，打造品质居住服务生态，为消费者提供包括二手房、新房、租赁等全方位的居住服务。

链家作为中国最早利用互联网给自己赋能的企业，真房源、楼盘字典、合作机制、完整的 O2O 商业格局等体系的建设直接推动了企业的快速发展，但其作为企业内部管理体系，是典型的 2.0 时代的产物。而贝壳找房，面向互联网下半场连接与赋能的诉求，利用链家多年积累的对于行业线下垂直深度痛点的经验和洞察，以及对于行业的深刻了解和新一代互联网技术的加持，赋能行业，打造经纪人合作网络，将传统意义上的零和游戏转变为共赢场景。

贝壳找房的使命是解决根植于行业深处的五大核心矛盾：

B 与 C 的矛盾，即经纪人与消费者之间的矛盾。这其中房源的真伪、交易的诚信、流程的合理、服务态度的友善都是相关的维度。解决方法就是把已经备受考验的真房源向整个平台开放。

经纪人之间的矛盾。俗话说，同行是冤家。在利益天然互斥的前提下，如果没有好的合作规则和价值导向，就容易走向恶性竞争。这个矛盾的解决主要依靠合作机制，鼓励经纪人，也即小 B 之间建立利益的关联机制。简单来说，如果 A 经纪人发了一条房源，B 经纪人利用这条房源实现了成交，那么 B 经纪人就应该给 A 利益分成，这样大家之间就消解了矛盾，都愿意拿出更多房源在平台上共享。



时间上的矛盾。行业差不多每三年一个周期，抗风险能力较弱的机构容易在行业沉寂期陷入困境，也往往容易滋生行业乱象。对于大量的中小经纪公司来说，一旦进入下行周期，就会受到很大的冲击。时间矛盾里，供应链是限制中小中介企业提升营收水平的主要瓶颈，这其中包括无法获取充分的二手和租赁房源，更不用说是新房房源。而在贝壳找房的新大陆中，中小型企业可以依靠其强大的全业务链优势和丰富的供给，来提升对抗疲弱周期的能力。如果这种供应还不足以对抗下滑，那贝壳找房还会协助这些中小企业开拓此前没有的二手房、租赁、新房、装修、搬家等和社区生活相关的业务，简单的说就是广开财源、共渡时艰。

前台与后台的矛盾。这主要体现在前台需求与后台响应上不一致，导致组织的效率不高。解决这个矛盾，有两个步骤：第一个是企业内部的组织架构变革，把后台推到前台去，让效率和利益高度关联，这样后台就有了更直接的动力；更重要的步骤则是开放，每个领域都有充足的服务供给，如果内部后台的效率不够，外部的供应商就随时会冲进来参与竞争，从根本上解决了响应不一致，前后有别的问题。

经纪人和经纪机构之间的矛盾。简单说，就是经纪人如果成长了，希望独立创业了，那就会和旧有的机构之间形成矛盾。今天整个行业还处于初级阶段，行业未来的进化方向是合作。整个中国的消费体验都在升级，服务业整体都要进行优化。贝壳找房将会孵化一系列新经纪品牌，帮助认可“对用户好”、相信“合作共赢”的从业者和经纪机构，进行从品牌塑造到服务流程升级的一体化帮扶。

贝壳找房承载着更大的愿景：在不远的将来，将覆盖全中国超过 300 个城市，服务超过 2 亿的社区家庭，连接 100 万职业经纪人和 10 万家门店，赋能超过 100 个品牌，作为基础设施推动行业正循环。



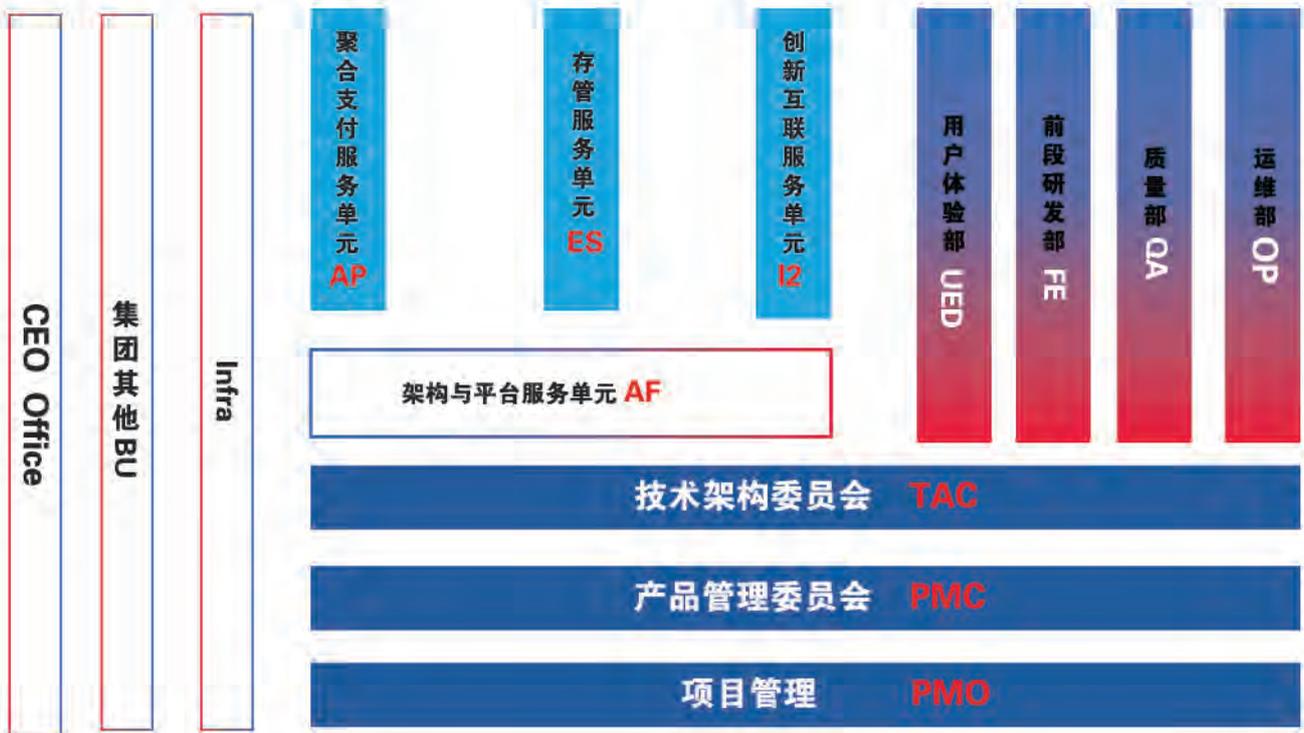
理房通

我们一定要在行业的背景下思考理房通的定位。2018年，理房通真正走向成为行业基础设施的征途。我们的工作成果将通过我们自己和合作伙伴更加深入地触达这个行业，我们设计的产品、编写的代码、拟定的合同、接听的电话、设计的交互、海报、开展的营销活动，包括我们的每次创新、甚至每个bug都将产生更大的影响。

理房通的目标非常明确，就是成为行业基础设施，做好基础设施。这个目标可以翻译为赋能行业。或者，更具体地说，2018年，理房通的核心目标是提升在房产交易领域的存在感。或者，在落地层面，2018年对于理房通来说，除了支付与托管，其他一切都是浮云。当然这里细化下来，还会有钱包、分账这些关键项目落地的事情。



为了保证足够的聚焦，将资源投放于核心的任务，同时保持更好的效率，我们调整了产品技术团队的组织架构，以产品线为核心团队，以项目为管理手段，快速推进、持续迭代。产品技术团队的组织架构体现为 3+1+4 模式，即 3 条纵向产品线，1 条横向产品线，以及 4 个支撑团队。同时，设立 PMO 组织负责各项目间协调，设立技术架构委员会和产品管理委员会两个虚拟组织对产品技术相关重大事项进行决策，并推进公司层面相关规范指定与演进。



这里需要强调的是，这件事不只是产品技术团队的事情，产品技术最多是生产力，同样重要的是生产资料，用户、场景、风控、运营等等，这些都是生产资料。我们还需要银行关系团队谈资源，需要资金做好后台支持，需要财务做好商户结算；我们当然也需要风控法务团队，需要运维 QA 架构保证支付成功率，需要客服做好服务保障。所以存在感的获得实际上是一件非常难的事，这是一个只有举公司之力，才有可能取得一点小进步的事情。当然就像马云曾经说的，我们公司总有一天会美女如云、帅哥遍地，到那时候我们可以有更多的精力思考更大领域的事情，我相信也期盼那一天的早日到来。

文化

战略与执行力

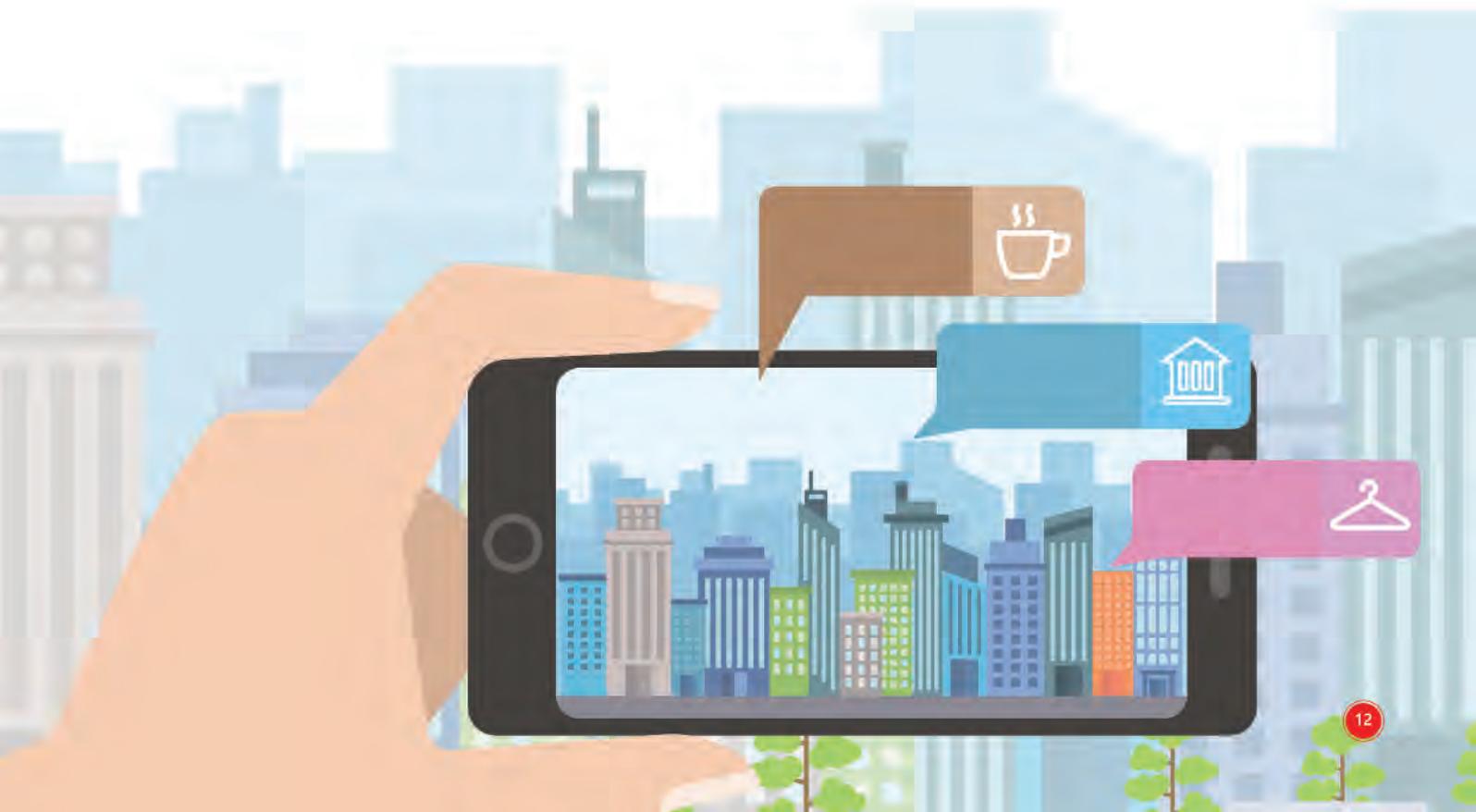
一个企业，两点特别重要：战略和执行力。清晰的战略、强大的执行力，是一个企业走向成功的关键。我们要努力有一流的战略和一流的执行力。查理芒格说过：宏观是我们所必须承受的，微观才是我们能有所作为的地方。今年以来，理房通的战略已经相对清晰，对我们的考验主要体现为执行力。

组织与合作

过去，英雄式的领导加上高超的战术、强大的装备及充分的训练被视为打胜仗的硬道理。但是，随着战场进入网络资讯化时代，哪怕是再精良的部队都毫无用武之地。谁能掌握速度、即时应变，谁就能左右战局。反观行业的发展与竞争亦是如此。

要把小团队的应变能力和凝聚力扩大规模到大型组织，就得靠建立“Team of Teams”来培养单位间的合作关系。如此一来每个单位及个体的见解和行动才能在整个组织里充分发挥作用。

让组织中所有的个体都有主动性，并且能够进行关键性的思考，同时反对简单地执行命令。参考军队的特性，每个个体有动力，也具备基本的去完成任务。但在组织实践中，面对新的商业环境，我们还要去同步更新每个个体的能力，激发其斗志，再通过赋能形成“组织智力”。



高层管理者对企业的成长和长期发展做出贡献，中层管理者对企业的稳定和效率做出贡献，而基层管理者对企业的成本、质量和短期效益做出贡献。我们犯了一个极其大的错误但是并不自知，这个错误就是：我们高层管理者做着中层管理者、甚至基层管理者的事情，不断地为成本、品质和效率花费精力，他们并没有去促动变化、关注投资回报以及企业的未来，这就是中国目前的管理状态。

赋能并不能简单地等同于授权，其本质是在信息共享充分的前提下，对小团队中的每个人互相信任，自上而下地赋予员工能力、授予权限、给予资源，驱动组织运作扁平化，建立有效的支持后台，最大限度发挥个人潜质和才能，让“少将”、“班长”们自行决定、自行做主而无需请示，在一定时间框架内做出更好的决策。

一定要有一个心态，或者说思想准备：企业不成熟、不完美，我们每天接触的同事也不成熟、不完美。其实所有的企业都如此，对于我们这样年轻的创业团队更加突出而已。张瑞敏说过：创业是什么？就是从悬崖上跳下来，在落地之前，组装好一架飞机，然后驾驶着这架飞机向新的方向飞去。我们现在都在这架飞机上，相信让大家来总结公司的问题、同事的不足，我估计一张 A4 纸肯定是不够的；让大家敞开说，一天是不够的。但是，这既重要又不重要。问题就在那，我们关注的应该是一起解决问题。除此以外，都不重要。有首歌的歌词写的非常好：There is a Crack in Everything, That's How the Light Gets in。万物皆有裂痕，那是光进来的地方。

2018 年世界达沃斯论坛的主题是：Creating a shared future in a fractured world，国内媒体有两种主流翻译，比较中规中矩的翻法是：在割裂的世界中创造共享未来。但是我更倾向另一种意译：在分化的世界中加强合作，这对我们、对贝壳、对链家、甚至对行业，似乎都非常适合。



OARPi

OARPi (Owner, Approver, Reviewers, Participants, informants) 是一种决策模型，也是一种项目管理方法论。

其中 Owner 是项目的责任人，通常也是项目的发起者，或者是由 Approver 指派产生。Approver 负责项目的决策，并对项目承担责任。在项目失败时，Approver 会承担比 Owner 更大的责任。这是因为，项目是有分层结构的，一个项目的 Approver 通常情况下是其上层项目的 Owner，下层项目的 Owner 通常会承担上层项目的 Participant 角色。一个项目通常只能有一个 Owner 和一个 Approver，但是可以有多个 Reviewer 和 Participant。Reviewer 分为 non-blocking 和 blocking 两种，前者可对项目提供专业性建议，后者可直接阻止项目进行。non-blocking reviewer 的意见可以被 Approver 或者 Owner 否决，但是随着项目的进行，如果发现 non-blocking reviewer 的意见是正确的，那么这个 non-blocking reviewer 将升级为 blocking reviewer，从而对项目具有一票否决的权力。Participant 作为项目的参与者，承担项目任务，并对结果负责。informant 是指能为项目提供信息的角色，同时也接受项目进展的相关信息。

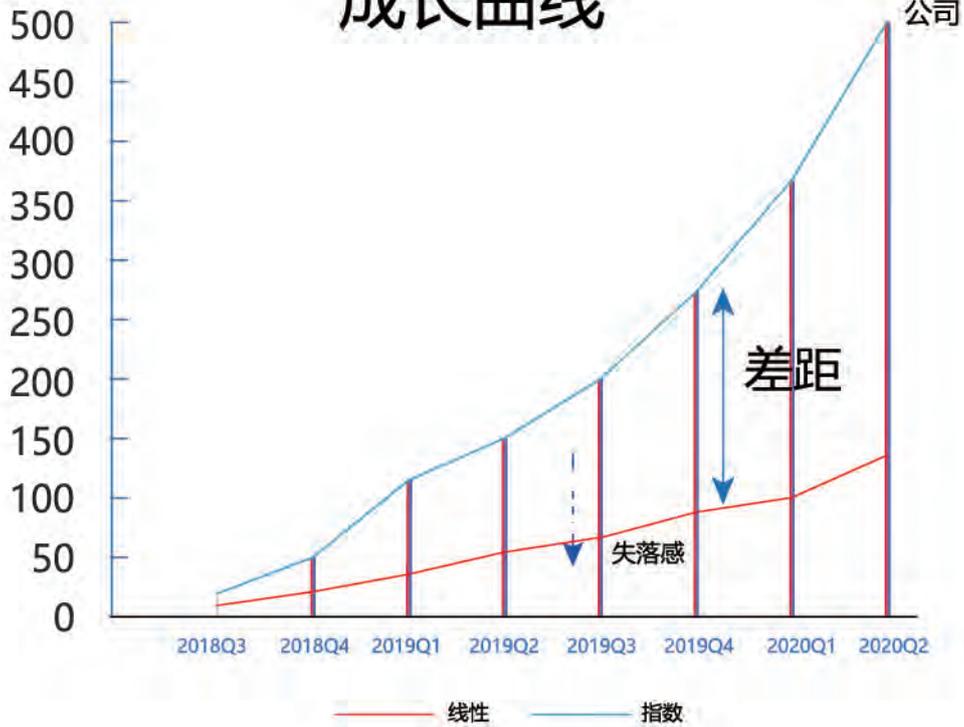
自我迭代

管理者遇到的一个最典型、最纠结的困难之一，就是老员工处理问题。团队成长过程中必然有老员工和新员工，老员工甚至可能是你的朋友或者前同事。这种情况下，文化管理尤其重要，一旦管理不当就会出现很大问题，我们可以称这种情况为预期管理。预期如果没有管理好，有些人就会产生失落感，甚至对于公司的方向和文化产生质疑。一旦一个很卓越的员工对公司文化质疑，后果将会很严重。



速度

成长曲线



当下很多人的学习方式：上班路上听罗胖的最新音频，中午休息刷知乎，下班路上看推送。浅尝辄止，缺乏连贯性、系统化的学习。看似什么都感兴趣，却没有一件事专注。隐藏在背后的是大家深深的焦虑感，高度竞争的忧患意识。个人觉得不需要排斥互联网时代碎片化的学习模式。但是，最好还是要花时间在领域上求得深度学习。读完整的书，写一篇读书笔记，在深度学习中将知识内化，形成自己的思考体系。

——本部分内容节选自 Ling 在 2017 年全球技术领导力峰会 (GTLC) 上的讲话





最后，说一些题外话。如今科技进步、时代向前，人的平均寿命越来越长了。但长长的一生中，究竟有多少时间真正属于我们自己呢？要花大概 28.3 年在睡觉上，足足占据人生的三分之一；花在电视和社交媒体上的时间，也将占据 9.5 年；假设一个人可以工作 35 年，一天工作 8 小时，一年 250 个工作日，我们真正用于工作上的时间也只有 7 万小时。

如何利用这 7 万小时，对每个人都有重大意义。人生最大的错误就是认为自己有时间。但其实，人生来来往往，真的没有那么多来日方长。若一个人能让时间更有价值，时间就会让他的生命更有价值。就像三毛所说，我来不及认真地年轻，待明白过来时，只能选择认真地老去。

选择有很多种，大到人生规划、生活态度，小到工作选择、工作方法。我们无时无刻不处在各种选择之中。

最近有一篇朋友圈刷屏的文章，叫《贝佐斯没有闹钟》。贝佐斯的世界里已经没有闹钟，这对常人是难以想象的奢侈，但其背后体现的是贝佐斯那份偏执的坚持与选择。常人很难逃脱资本的考核、生存的压力，也许你我终其一生也没有勇气或者幸运像贝佐斯一样不设闹钟地生活。但还是想祝福你和我自己，希望每天清晨叫醒你我的不是闹钟，而是梦想。

每一个平凡的人都有一双伟大的翅膀，只是有时我们忘记了扇动。每个人心里都有一份召唤，因为这份召唤而做的事情，都是自然而然的。越纯粹的人，内心的召唤越远大、越坚定。

选择一个行业大趋势，选择一个成长的平台，选择一个聚焦的方向。来日并不方长，选择自己的未来。

2018 年，be aggressive, be hungry。保持进取，保持渴望！



享理

翩翩起5

五载 成长 路

2013-2014 年 -- 万象一始

- 2013 年 8 月 8 日 理房通公司成立。
- 2013 年 9 月 理房通与光大银行签署客户备付金存管协议。
- 2014 年 7 月 获央行颁发《支付业务许可证》。
- 2014 年 12 月 履约支付系统正式上线。
- 2014 年 12 月 房产交易线上支付第 1 单顺利完成。

2015 年 -- 矢志不二

- 2015 年 4 月 加入中国支付清算协会，成为协会会员。
- 2015 年 6 月 理房通房屋交易资金分段履约支付产品正式发布。
- 2015 年 8 月 进驻北京、成都、南京、深圳、济南、青岛 6 大重点城市。
- 2015 年 11 月 理房通 APP 上线，用户线上操作更方便，信息查询更透明。
- 2015 年 12 月 全国 50 万用户选择理房通进行安全支付。

2016年 -- 三载韶华

- 2016年1月 荣获“支付行业年度影响力企业”奖，行业综合排名第11位。
- 2016年2月 “车位保证金”产品在青岛上线，分段履约支付产品进一步完善。
- 2016年3月 业务系统安全性提升，获得国家信息安全三级等保认证。
- 2016年4月 发布新版LOGO，提出“房支付·享生活”的品牌理念。
- 2016年5月 中国支付业国际峰会上获得“2016最佳支付场景应用奖”。
- 2016年7月 理房通APP实现OCR扫描快速实名认证和绑定银行卡。
- 2016年8月 理房通上线在线客服系统，实现用户、经纪人在线咨询。
- 2016年10月 荣获“2016年最佳科技金融信息技术服务平台”、“2016年度最具影响力科技金融企业”两项大奖。

2017年 -- 四熠生辉

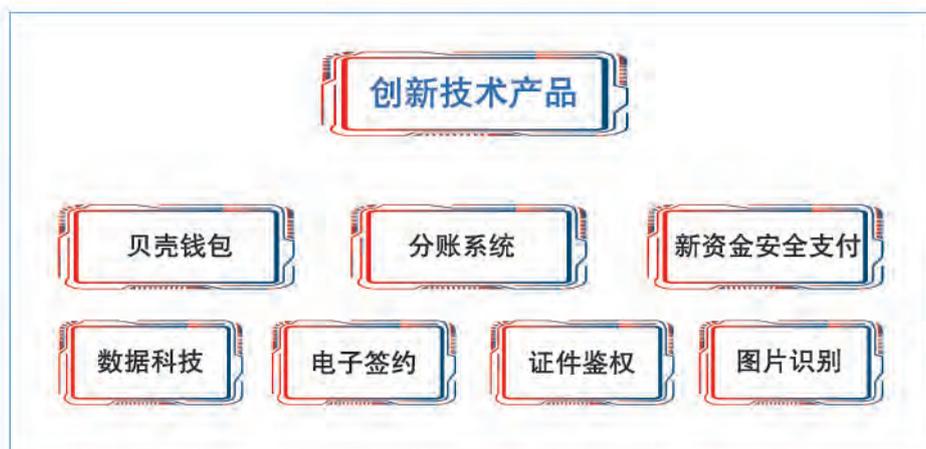
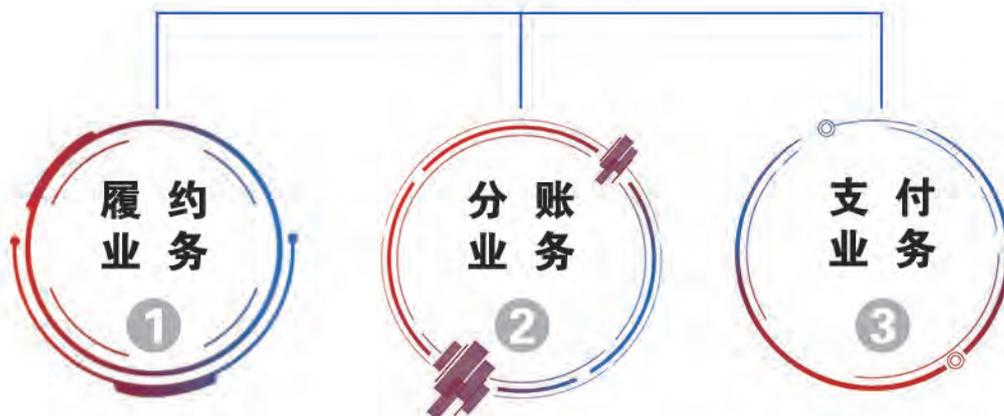
- 2017年2月 业务覆盖全国21个城市，其中代理费业务在链家商户的覆盖率达到75%。
- 2017年4月 “意向金”履约在武汉上线，房产交易全流程分段履约支付完成。
- 2017年6月 审核平台和图片识别系统在国家版权局获得软件著作权登记。
- 2017年8月 业务进入上海，经纪人移动办公系统优理APP正式上线。
- 2017年9月 荣获“2017年度十佳支付公司”大奖，行业影响力提升。
- 2017年9月 理房通分账系统上线，首先支持郑州业务。
- 2017年11月 理房通品牌吉祥物“邦尼兔”正式发布。
- 2017年12月 理房通APP全新改版，并开启支付协议线上签约功能。

2018年 -- 翩翩起五

- 2018年1月 理房通App荣获“2017中国好应用奖”。
- 2018年3月 理房通与中国工商银行达成战略合作。
- 2018年6月 理房通聚合收银台v1.0正式发版。
- 2018年7月 理房通官网改版第一阶段完成，官网商户版全新升级。
- 2018年8月 理房通开发的贝壳钱包上线贝壳金服APP。
- 2018年8月 理房通聚合收银台上线贝壳找房租赁及生活频道。
- 2018年9月 理房通业务进入全国95个城市，服务约130万用户。
- 2018年10月 理房通荣获“2018年度（房地产）支付影响力品牌”荣誉。

业务创新 3+X

三大核心业务



贝壳钱包：钱包是理房通为商户营销赋能的战略性产品，是为用户提供更多“惠享服务”的应用。目前“钱包”已登陆贝壳金服并投入使用，并且已在积极对接贝壳找房大平台。接下来，贝壳钱包还会接入积分及积分商城等新功能。未来，贝壳钱包将构建一个“家基金”钱包，用于围绕“住”的家庭惠享消费。



分账系统：房产交易环节较多、涉及人员较多，特别是在链家推出加盟模式后，商户面临多主体、多类型、不定比例的复杂资金分配难题。理房通的分账系统便是为了解决这一问题而推出的。目前理房通分账系统应用在新房、二手房、租赁等多场景，具有全额分账、部分分账、多次分账、退款等功能。



新资金安全支付：新资金安全支付是理房通与银行共同合作的模式，该模式中，理房通提供履约支付服务，银行可以为房屋交易用户开通所属个人的交易保证金账户，房屋交易资金支付后将冻结在此账户中，并且在资金冻结期间，按照银行当期活期利率结息。新资金安全支付模式更加贴近用户需求，也提高了理房通的品牌效应。



数据科技：理房通引入神策数据私有化部署服务，搭建起大数据基础功能。同时，公司也积极自主开发业务和用户大数据平台。通过大数据平台将各端用户行为数据和业务数据对接打通，构建基于用户行为与业务的数据化应用，包括用户画像、用户标签系统等。理房通大数据应用是为商户赋能的基础，更是理房通的重要资产。



电子签约：理房通在商户入网和用户履约支付签约的过程中应用电子签约功能，这一功能使得具备可靠电子签名的电子合同具有和纸质协议同等法律效力，并且更具安全性。这一功能的应用不但大大提高了理房通合同文本管理效率，降低了管理成本，最重要的是提升了用户的业务办理效率，让用户获得更加优质的支付体验。



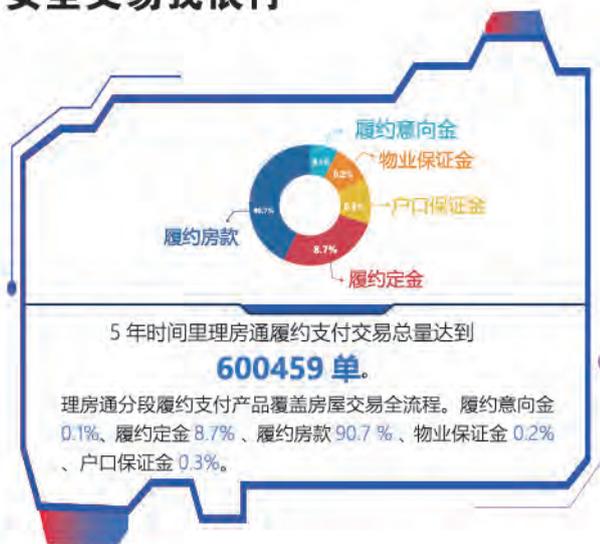
证件鉴权：理房通对接多渠道数据源，构建交叉校验机制，配合图片识别（OCR）技术对各种证件的核心内容进行提取，通过和已构建的核对渠道信息进行比对，实现所有证件信息真实性与有效性的快速校验，通过机器交叉比对校验与人工审核多重校验机制，高效准确的完成证件鉴权。



图片识别：理房通将图片识别应用在实名认证、绑卡及交易附件审核等环节当中。用户只需通过手机拍照上传即可完成实名认证、绑卡，通过这一功能降低了手动录入信息的错误率。在交易审核环节应用图片识别功能，系统首先对上传的交易附件进行审核，大大降低了审核人员工作量，提高了审核效率。

数说 理房通

安全交易我很行



北京土豪

成都用户

5年来，我们既为**北京土豪的 45500000 元** 房款保驾护航，也实现小心翼翼的**成都用户的 500 元** 资金的安全支付，无论钱多少，那都是血汗钱，为你们的安全意识点赞。

用户分布很广泛





在理房通用户中 **80后** 占比达到 **43.2%**，成为买房用户中最中坚的一代。

其中 50 前占 4.2%，50 后占 8.4%，60 后占 11.5%，70 后占 20.7%，80 后占 43.2%，90 后占 11.6%，00 后占 0.4%。



在理房通用户中有**最长寿的“1900后”的百岁老人**，也有一批**“10后”的小土豪们，最小的仅2岁**，小土豪，我们做朋友吧！

业务办理就是快



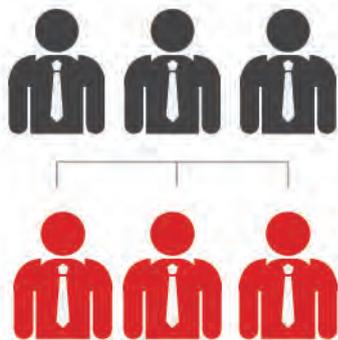
理房通履约支付业务实现 **7*24 小时门店一站式线上** 办理。

45% 的用户会选择在 **下班或周末的非工作时间** 办理业务。



每单业务办理平均耗时 **34 分钟**，与传统的资金支付相比，5 年来理房通为用户节省出 **1615364 小时**，相当于 **184 年** 的时间。

特色功能很好用



多人付款

多人收款

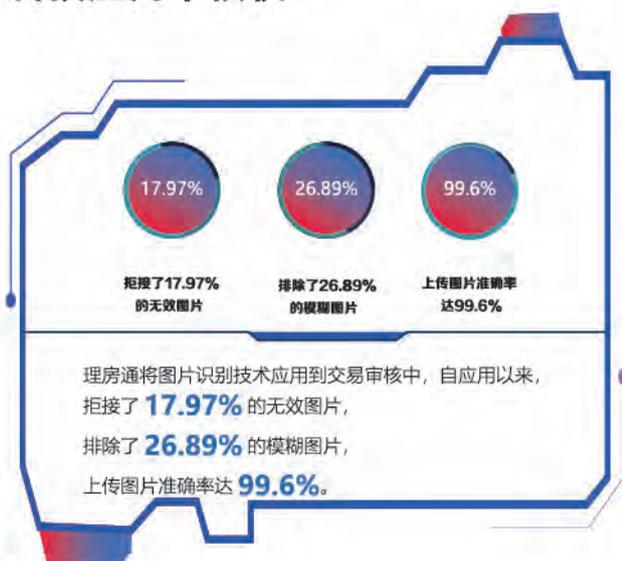
理房通特色的 **“多人付款”**、**“多人收款”** 功能支持多个账户收付资金，在业务办理过程中 **21%** 的用户选择多人收付款的特色功能。

理房通业务中，单笔交易最多 **9 人** 收款，**4 人** 付款。

这些银行很不错



科技应用审核快

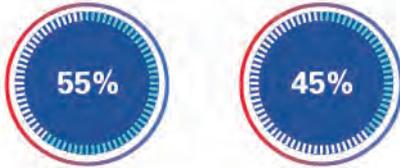


这个客服我点赞



APP 就是要活跃

理房通APP装机占比



苹果 iOS 55% 安卓 45%

理房通 APP 是用户进行房产交易线上支付的移动平台，上线以来受到越来越多的用户喜欢。

理房通 APP 装机量达 **734568 台**，

装机系统 **iOS: 安卓 = 55%: 45%**。

2018年理房通APP1-8月月活（万）



2018 年理房通 APP 的用户活跃

技术能力快升级



目前整个房产交易行业正在经历着变革，理房通为了更好的助力行业发展，不断进行自身技术能力的升级。

2018 年 1-8 月，理房通实现版本迭代 **797 次**，接口响应率达 **94.6%**，系统可用率达 **99.94%**。

言之有理

经纪人说理

 **周树平**
有了理房通,资金支付更轻松!
2016-01-29 19:46:49

 **靖瑞**
买房是个大事,资金安全非常重要,不要让自己的血汗钱打水漂,链家理房通,交易安全第一,交易安心承诺为您买房保驾护航
2016-01-28 14:37:52

 **董亚鹏**
理房通,安全有保障
2016-01-27 13:14:35

 **高立春**
我在链家拥有理房通我骄傲,我在链家拥有理房通我自豪!
2016-03-07 19:56:42

 **陈翊-盘龙城**
理房通,为交易保驾护航!做的是正确的事,让更多人放心!
2016-03-08 06:30:07

 **贾焕平**
恭喜!👍买房有理房通,客户业主都放心。定金、房款、建委监管资金划转、物业保证金、户口迁出保证金都可以做。
2016-03-07 18:51:42

 **Jessica-fan**
理房通 打交道一年多了 人才济济 靠谱
2016-04-19 14:25:08

 **A张双超1**
2016最让我惊奇的是“理房通”进入我的视线,它那么帅气,一鼓作气的跨起了,越来越牛气,到了不得不重视的地步,比起特朗普当选总统,理房通无疑也是一个传奇👍

 **链家樊文可**
理房通支付非常的方便快捷放心,用过理房通的客户业主都是非常认可的,他们说以后还可以用的到,他们都说以后房子出售还需要用,后来他们说其他的资金是否也可以用,户口保证金,物业保证金,等都给客户业主介绍了一下,客户业主也更是认可理房通了。👍👍👍👍👍👍
2017-05-14 08:52:22

 **链家张洋洋**
理房通可以说给房产交易带来了一次变革。通过理房通使房产交易更加透明,更加安全,真正的实现了一手托两家。我们要做的就是理房通介绍给更多的客户和业主。
2017-09-26 19:53:46

 **维军**
厉害了
2017-10-12 19:19:21

 **链家路永平**
给力👍👍👍
2017-11-11 06:30:53

 **费墨(梁小兵)**
理房通是真好用真的很好用!
2017-11-15 19:13:06

 **秦敬晓**
理解房产经纪人,还做出这么好用的产品 加油理房通!👍
2018-05-18 18:54:37

 **链家地产李双喜**
给理房通安全支付32个赞,出了问题积极想出处理问题的方法。值得大家学习。
2016-08-19 11:47:12

 **链家赵月**
厉害啦我的理房通👍
2017-09-26 23:00:15

 **微尘~weichen**
恭喜理房通!最赞的房地产行业支付平台!
2016-06-01 17:04:26

用户有理



五年来，用户在说：

理房通让我的二手房交易资金安全更有保障了。

93%

一站式办理业务，让房产交易方便了很多。

90%

理房通线上移动支付让房产交易更加透明省心。

83%

客服服务很到位，有任何问题都可以及时解决。

81.7%

很安全，我会向朋友推荐使用理房通。

85%

通过理房通可以线上签约，证据留存更方便了。

87%

通过理房通支付下班后在门店就可以直接办理太方便了。

91%

再也不用为资金安全担心了，通过理房通支付安全有保障。

89%

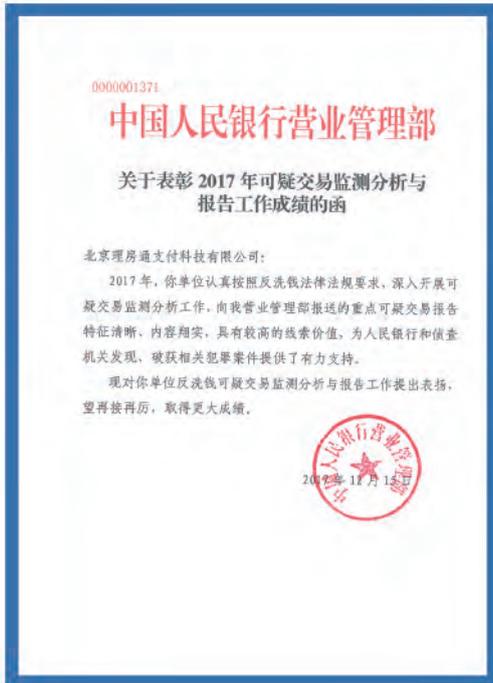
交易过程中遇到法律问题，还有专门的法务人员帮忙解决处理。

86%

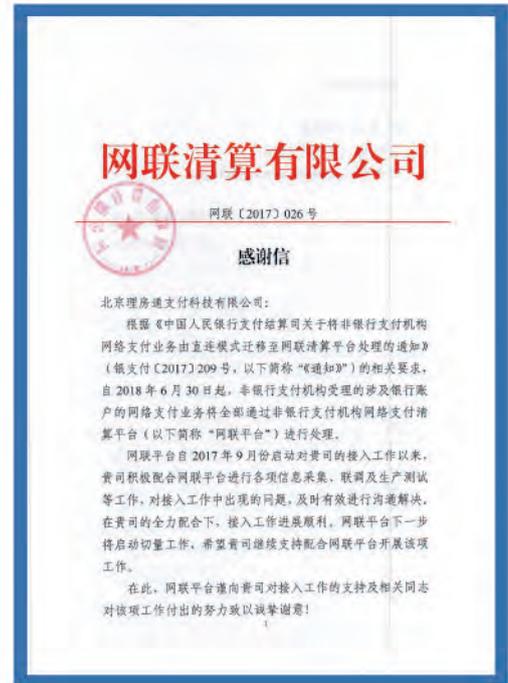
房屋交易后，点开手机即可查询交易进程，再也不用打电话问别人了。

94%

政府赞理



2017 年 12 月 15 日，中国人民银行营业管理部发函表彰理房通 2017 年可疑交易监测分析与报告工作成绩。



2017 年，网联清算有限公司发来感谢信，对理房通积极配合网联平台接入工作进行表扬并感谢理房通的支持。



2018 年 7 月，理房通积极开展“移动支付安全便民宣传”活动，积极履行社会责任，获得中国支付清算协会表扬。

媒体话理



2017年4月中国支付网大型系列活动“走近百家名机构”来到了位于北京市海淀区中关村软件园的理房通。



目前，国内各大城市二手房交易量相继超过一手房，然而房产交易过程中信任缺失及资金风险依旧是困扰着买卖双方的难题，一房多卖、假房产证、违约等案例的层出不穷依然是存量房交易行业多年的痛点，理房通的适时出现正好迎合了这一压抑到极点的需求。

—（资深财经评论员）王新喜



把握消费者需求，找准痛点，互联网只是一个方式，如何提供创新服务才是关键，理房通便是很好的例子。理房通正在打破房产交易的传统瓶颈，为当代消费主体带来全新支付体验。

—（知名媒体人）吴俊宇

搜 狐
SOHU.COM

更好地服务用户、赋能行业是理房通的核心业务使命。为了实现这一目标，理房通进行持续的产品迭代和业务技术升级，不断增强用户和商户的产品使用体验，更好地助力房产交易市场品质服务建设。

—搜狐网

SINA 新浪

理房通直指“交易资金安全”症结核心，有效地规避了由于房屋交易资金安全而衍生出来的种种问题。而且相比传统的资金支付模式，理房通的优势也颇为明显，其兼具了安全的属性，同时也嵌入了对便捷的要求。

—新浪财经

金融界 让投资更简单!
JRW.COM

理房通希望通过技术产品的持续升级，不断夯实自身能力，为房产行业的变革发展提供动力，加速房产行业蜕变，实现传统房产交易向互联网化的变革转型。

—金融界

鳳凰網
IFENG.COM

当下房产交易的不规范，致使交易资金安全得不到保障，这已经成为房产交易双方的一个重要心结。心结不解，市场规范无从谈起，用户乃至从业者对此都十分焦虑。而作为房产交易资金安全支付平台的理房通的出现正好填补了市场的空缺。

—凤凰财经

網 易 NETEASE
WWW.163.COM

理房通支付不是简单的流于原本的第三方支付模式，而是将房产交易中的痛点结合用户本身的需求，把服务做到细节，把创新融入需求的新支付模式。理房通的创新支付模式，具有安全和便民的属性，做到真正的普惠于民。

—网易新闻

感恩有你 一路相伴

 中国光大银行 CHINA EVERBRIGHT BANK	 招商银行 CHINA MERCHANTS BANK	 恒丰银行 HENG FENG BANK
 浦发银行 SPD BANK	 北京银行 BANK OF BEIJING	 中国民生银行 CHINA MINSHENG BANKING CORP., LTD.
LIANJIA.链家	 贝壳 找房大平台	deyou 德佑
 智联地产	 房天下 TOP HOUSING	 正大房产
 安佳邦	 美联房产	shengju 胜居地产
 馨慧不动产 Real Estate	 非凡地产 FEIFAN REAL ESTATE	 远投地产 安一处家 伴一座城
HOME FRIENDS 友家地产	 合佑置家 —— 共同发现心中的家 ——	 弘家 HONG JIA NO. 001
 土生金房产	anjou.安居 人 自 强 山 自 立	 探居
zhijia 置家地产		Newdream 新梦想 给您一个梦想的家
 安嘉置业 地产中介典范 品牌保障	 樊房房产 FAN FANG FANG CHAN	 MeJia 美家联合不动产

 <p>中国建设银行 China Construction Bank</p>	 <p>中信银行 CHINA CITIC BANK</p>	 <p>中国工商银行 INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA</p>
 <p>中国平安 平安银行 PING AN BANK</p>		
 <p>众星不动产</p>	 <p>吉祥亿家不动产 PROFITIOUS REAL ESTATE</p>	 <p>上居地产 HOME BETTER</p>
 <p>房快递 找房子</p>	 <p>世家房产 SEGA REAL ESTATE</p>	 <p>AURIC 澳丽 守望财富 守望家</p>
 <p>DAWN SUN 大盛地产 www.dsfang.net</p>	 <p>连诚地产</p>	 <p>中联置业</p>
 <p>Fulce 富房! 用心服务 让您简单</p>	 <p>umingjia.优铭家</p>	<p>育贤鼎·晟祺</p>
 <p>同创置业 TONG CHUANG ZHI YE 同心协力 共创辉煌</p>	 <p>龙宇地产 LONGYU REAL ESTATE</p>	 <p>同策房屋</p>
 <p>有房网 youfangcity.com</p>	 <p>万家地产</p>	 <p>ZHAOJIA 找个家 安家就要找个家</p>
 <p>YIYUAN 怡园</p>	 <p>言信房产</p>	 <p>锐信 Ruixin 锐意进取 以信立业</p>
 <p>小草房产 — GRASS HOUSE —</p>	 <p>住商 不动产</p>	 <p>裕泰房产 — YUTAI REAL ESTATE —</p>



享 理
态 动

理房通官网 更好的我

改版 只为了你

2018年7月18日理房通官网完成了阶段性的改版升级。一个颜值更高、内容更丰富的全新官网，带给用户全新的视觉体验。

本次官网改版从房屋交易的真实场景出发，给用户潜移默化的代入感。不但让用户理解，理房通“房支付·享生活”的品牌理念，还让用户知道，听了云里雾里的“分段履约支付”产品到底是什么，以及“便捷”、“安心”、“透明”的属性具体体现在什么地方。让用户从里到外对理房通了解透彻。

本次官网改版还进行了理房通业务地图的数据优化：理房通的业务交易单量，进入了哪些城市，各城市有哪些产品，在业务地图上纷纷进行展示，而且还有实时动态的新建业务订单及资金解冻信息，带给用户安全、靠谱的真实感觉。

本次官网改版最大的改变就是，理房通商户版官网全新升级。理房通将全方位挖掘商户支付需求，为商户提供量身定制化的房地产行业支付解决方案。新的商户版页面不但在呈现形式上科技范儿十足，仔细看内容你还会发现，理房通能给商户提供什么服务？核心优势有哪些？在这里，你都能找到答案。本次官网改版只是官网升级的一小步，接下理房通官网将根据用户反馈进行持续优化。



理房通 收银台

上线贝壳找房平台

理房通聚合收银台产品成功对接贝壳找房平台。在 2018 年 8 月 2 日聚合收银台上线贝壳找房平台的生活频道，支持平台上的搬家支付服务；并在 8 月 31 日上线到贝壳找房平台的租赁频道，支持平台上的租赁支付业务。

聚合收银台产品是理房通发挥自身支付技术能力，为整个链家体系、贝壳金服体系提供的统一支付收款产品。目前理房通的聚合收银台支持银行卡支付和微信支付，接下来我们会对聚合收银台进一步完善，逐步实现支付宝、ApplePay、理房通支付（含绑卡和钱包余额）、积分兑换、优惠券、代付、分期以及可配置化的混合付款等所有主流支付方式的接入。

理房通将不断完善聚合收银台的功能，提高产品的服务能力，为用户提供多种支付选择，让用户享受安全、灵活、便捷的支付服务，提高用户的使用体验。同时为整个链家体系、贝壳金服体系提供一个既安全又便捷的收银工具，达到更好的支持链家体系、贝壳金服体系支付业务的目标。



多级分账上线

资金分账产品 持续优化

2018年8月6日多级分账项目顺利上线，本项目为接入方提供不限层级的分账请求接口，满足接入方因业务复杂，分账层级多且不固定的需求。

理房通的资金分账产品是为了满足各商户在业务过程中的多方分账场景而设计。2017年9月份，理房通已经为郑州德佑商户的佣金分账场景提供了定制化的分账服务，但是并未完成产品化。为了支撑各类商户接踵而至的新房、二手房等新分账场景，理房通在2018年重新搭建整个分账系统，将做到常用功能的可配置化，实现整个产品的SAAS化，最终实现，对于各类商户的多种分账场景，都可以实现配置化快速接入，不需要二次开发，从而提高商户的接入效率、降低接入成本。

本次多级分账项目的上线，只是理房通资金分账产品化过程中的一步，接下来资金分账产品化会进行持续推进。之后商户可根据各自的需求，进行功能配置化接入，满足商户的多场景、多主体、多类型、不定比例的复杂资金分配需求。

理房通 携手 光大银行

打造 资金安全支付 新模式

2018年8月28日，理房通资金分发项目上线完成。该项目是理房通资金安全支付的新尝试、新模式、新起点。

新资金安全支付模式是理房通与中国光大银行进行合作，理房通提供履约支付服务，资金将冻结在光大银行为用户开立的个人账户中，交易达成支付条款，资金解冻给卖方，若未达成支付条款，资金退还给买方。资金冻结期间，用户与银行共同控制资金流向，用户通过理房通 app 可随时查询资金动态，确保资金安全，并且冻结的资金按当期活期利息结息。

这种创新的资金安全支付模式，一方面，提高了理房通支付的品牌公信力；另一方面，资金放在银行账户中，用户随时可查，保障资金安全，并为用户带来利息收益，实现了双赢。

这一新的资金安全支付模式，将会最先在广州进行推广试行，接下来逐步推广到全国范围，通过不断聚合更多的银行合作，扩大理房通支付的口碑效应。通过这种创新的资金安全支付模式，发挥银行和理房通各自的优势，解决传统资金安全支付模式中的问题，达到1+1>2的效果，带给用户更好的资金支付体验，实现市场效益的更大化。





电子签约 上线北京 房产支付效率 再升级

10月9日，理房通电子签约产品在北京成功上线。作为理房通支付效率升级产品，该产品的上线让用户通过理房通APP即可完成支付协议签署，节省了用户和经纪人的时间，让其获得了更加安全、便捷、高效的业务操作体验，同时加速了理房通房产支付业务全面线上化进程。

在房产交易支付过程中，用户和经纪人在签署支付协议环节要花费大量的时间和精力。因为传统的纸质协议的签署，要经纪人协调买卖双方时间当面签署协议，不但费时费力，而且协议签署后存档管理起来很麻烦。针对这样的市场痛点，理房通在北京上线电子签约产品，实现买卖双方随时随地在线签约，不再受时间和地点的限制；并且经纪人也无需打印厚厚的纸质协议，无需费心费力的进行协议保存，只需在线操作即可，达到让房产支付更便捷，用户体验更好的目的。

据统计，理房通电子签约在北京上线一周，经纪人创建订单选用电子签约的占比就达到了近50%，获得了经纪人和用户的一致好评。接下来，理房通电子签约产品将会陆续在全国各城市上线，让更多的用户获得更加高效、便捷的支付服务。



理房通荣获“2018年度（房地产）支付影响力品牌”大奖

10月15-16日，以“对话金融科技未来”为主题的第十届金融科技决策者大会（IFPI2018）在上海宝华万豪酒店顺利召开。理房通受邀参加了此次大会，并凭借强大的金融科技实力和支付业务能力荣获了“2018年度（房地产）支付影响力品牌”大奖。

5年来，理房通业务已覆盖全国95个城市，为超过60万单交易资金安全保驾护航，实现用户交易资金0损失，受到市场130万用户的认可和好评。理房通凭借在房屋交易领域的业务经验，深挖用户房屋交易支付需求，提供量身定制化的支付解决方案，并不断拓展交易支付场景，解决房屋交易支付过程中的市场痛点。在业务发展基础上，理房通不断加大金融科技方面的投入，持续进行产品创新和技术升级，旨在将最前沿的科技应用到房产支付领域中来，让理房通支付带给用户功能和效率上的双重美好体验。

此次理房通被授予“2018年度（房地产）支付影响力品牌”荣誉，是业内人士及用户对理房通的认可和肯定，我们也将继续努力，不断夯实自身能力，持续为用户提供更加优质的产品及服务，希望通过自己的不断努力，为房产行业的变革发展持续赋能，推动行业的进步。





享理
技高一筹

账户连接 提供住 的便利

——创新互联 王跃



衣食住行是民生根本，也是经济命脉。在国内互联网企业中，“衣”有淘宝、京东为代表的电商平台，“食”有美团、大众点评、饿了么等团购外卖平台，“行”有滴滴、ofo、摩拜等打车和共享单车平台。然而“住”这个对于普通百姓来说的人生大事，也是民生经济中体量最大的行业，其互联网化的程度相比是最弱的。由于房产交易涉及的资金量较大，环节相对较多，交易过程中存在着信用风险、涉诉风险等问题，使得传统交易流程繁琐而缓慢，交易安全得不到保障，交易过程中参与者通常要经历漫长而焦虑的等待。



过去的 2017 年，全国商品房交易额超过 13 万亿元，二手房交易额达到 5.8 万亿元，房地产市场依然是中国体量最大的经济市场。进入 2018 年，理房通作为专注于“住”的便民支付平台已经在房产支付领域深耕了五年。理房通成立于 2013 年 8 月 8 日，2014 年 7 月获得中国人民银行颁发的支付业务许可证，致力于为房屋交易提供“安全、便捷、透明、”的支付解决方案，以“房支付·享生活”为理念服务于房产交易中的参与者。

目前，在监管趋严的市场大环境下，房产交易行业正走向数据智能、网络协同的时代，在聚合了数据和技术的信息流中，支付成为了制约房产交易行业信息化闭环的关键因素。理房通在过去的几年里，不断深入探索，与房产经纪公司深度合作，通过定制化的支付解决方案，重塑房产交易流程，使交易过程、资金链路变得更加智能高效。理房通支付作为房产交易的其中一个环节，深入到行业实际的应用场景里，完善规则、打通连接，基于支付做到交易信息实时化、透明化。通过账户连接买卖双方和参与主体，使买方安心托付，卖方放心收钱。理房通的创新房产支付模式既解决了房产交易中的痛点又满足了用户自身的需求，具有安全和便民的双重属性，做到了安全支付真正的普惠于民，扛起“住”的大旗。

房产交易中，尤其是二手房交易，除了买卖双方之外还有房产经纪公司参与。结合国内各种直营、加盟等复杂的经纪业务合作模式，理房通不断进步，提升商户服务能力。传统二手房交易过程中，经纪公司面临手工记账、收费、对账效率低、错误率高的问题，同时会遇到平台方、品牌方、合作方各种复杂规则的分润计算，结算时效无法保证，运营和财务人员工作压力大等问题。理房通为了解决商户的切实问题，同时避免平台“二清”的合规风险，针对商户业务场景，提供集支付、记账、分账、对账、管账、结算为一体的定制化解决方案。通过账户与账户的连接，提升房产交易中的资金流转速率，降低账面错误率，降低商户财务管理成本，提升商户的综合竞争力。

理房通在二手房交易领域会继续深耕、精益求精。在房屋交易支付基础上，理房通将会向更多与“住”有关的领域进行探索，不断拓展支付业务范围。在产品设计上以用户需求为导向，为用户提供量身定制化的支付解决方案。在房产细分市场中，理房通将会加强合作，依托信息技术能力，通过账户连接客户与商户、商户与商户，为整个行业的快速发展提供可靠、高效的支付解决方案。



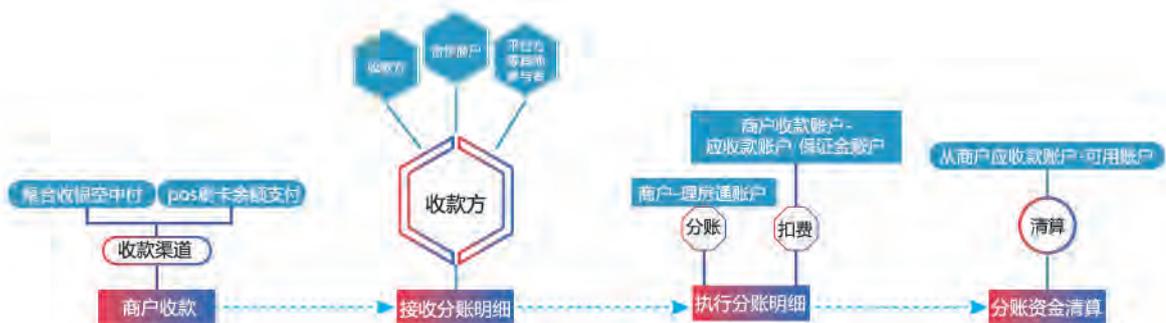
理房通多元化支付方式 满足多场景的支付需要

—— 资金管理部 张梦梦

2017-2018 年度是支付行业风云变幻的一年，央行接连发文，要求强化监管，防范风险，保障客户资金安全。伴随着强监管、严审查时代的到来，理房通坚持合规发展，把握机遇，始终如一地为房屋交易资金安全保驾护航，根据商户的业务模式提供量身定制的支付解决方案，构建以多渠道供给为支撑，适应多场景交易的支付产品体系。

这一年，是理房通深耕房屋资金安全支付的一年。在房地产市场限购限贷严监管的政策指导下，住房交易渐渐回归居住属性，市场交易量同比有所下降。但是，二手房交易坏单风险增加，买卖双方对资金安全需求有所上升。理房通人一步一个脚印，深耕二三线城市，用辛勤的汗水换来广州、南京、海口、重庆等城市资金支付项目的上线，既帮助客户完成大额资金安全支付，又增强了客户的信任感。同时，理房通不断推进产品创新，在 2018 年 8 月底成功上线了新资金安全支付产品。和以往的履约支付产品相比，该产品优化了客户交易体验，提升了交易安全性，为客户提供了资金安全支付的多种选择。

这一年是理房通顺应市场发展潮流的一年。理房通专注于房产交易资金安全支付，主要支持线下的 POS 刷卡、线上的网银转账等支付方式。随着理房通业务的不断拓展，客户的小额收付款场景让快捷支付应运而生。2018 年 2 月，理房通正式上线了快捷支付产品，优化了商户的收款渠道，满足了商户小额收款需求，顺应了现代消费人群不习惯带卡消费的潮流。同时，为提升商户收款体验，理房通开发设计了新的结算方式，资金到账后直接结算到商户事先指定的银行卡，无需商户进行提现，极大程度上规避了账户盗用风险，提升了资金划转效率。该模式对理房通拓展多元化支付方式，建立适应多场景交易的支付产品体系起到了极大的推动作用。



这一年是理房通试水支付解决方案的一年。理房通在过去一年深挖客户需求，为客户提供定制化的支付解决方案。郑州房屋交易市场是全国较为复杂的城市之一，品牌多、规模小，链家采用加盟模式为各小品牌赋能，实现房屋资源共享，盘活整个市场的房屋存量，各房产经纪公司背靠链家大品牌的声誉，为消费者购房、租房提供便利的同时共享收益。通过对新型加盟业务模式的深入分析探究，理房通为郑州商户的收益多级分配需求，提供了一套集代收与分账为一体的定制化支付解决方案，并于2017年11月4日成功上线。这是理房通从资金安全支付到资金清算的一大步跨越，响应了支付行业要回归清算的号召，这为接下来理房通开发设计全方位、多功能的支付解决方案打下了良好的基础。



支付服务，如水一般，贯穿大地，支持成长

Financial services, like water, run through the earth and support growth.

“问渠那得清如许，为有源头活水来”。在住房生态系统中，贝壳金服作为泉水，提供一整套围绕住房的金融服务，浇灌每一棵扎根在住房生态系统的大树。理房通作为水渠，打造安全优质的支付通道，正所谓“流水不腐，户枢不蠹”，理房通的通道将充分发挥引流作用，让水流到需要它的地方，滋养每一寸洒落在住房生态系统的土壤。而客户对理房通的信任作为这个生态系统的氧气，支撑着这个生态系统的物质循环。未来，理房通将以房产交易支付为核心，从“住房交易”衍生的多种支付场景中，不断创新，拓展多元化的支付方式，打造适应多场景的支付产品体系；同时借力金融科技，为客户提供定制化的支付解决方案，让客户真正的感受到“房支付”的便利，体验到“享生活”的乐趣！

理房通的测试人进阶之路

——质量部 胡春春

作为一个职场测试小白，一直都知道成为一个优秀的测试人很难。自从进入理房通，观念就变成：成为理房通优秀的测试人更难！

难在哪里？经常多个项目并行，环境资源配置难协调；功能耦合性强，上线风险大，测试需要掌握的业务范围广；发版频率快，压力大；测试环境需要维护、数据库需要维护；需要知道怎样做 Diff 测试才能大幅提高测试效率；需要了解 UI 和 API 自动化怎样设计才会最大程度的发挥测试和脚本的作用。

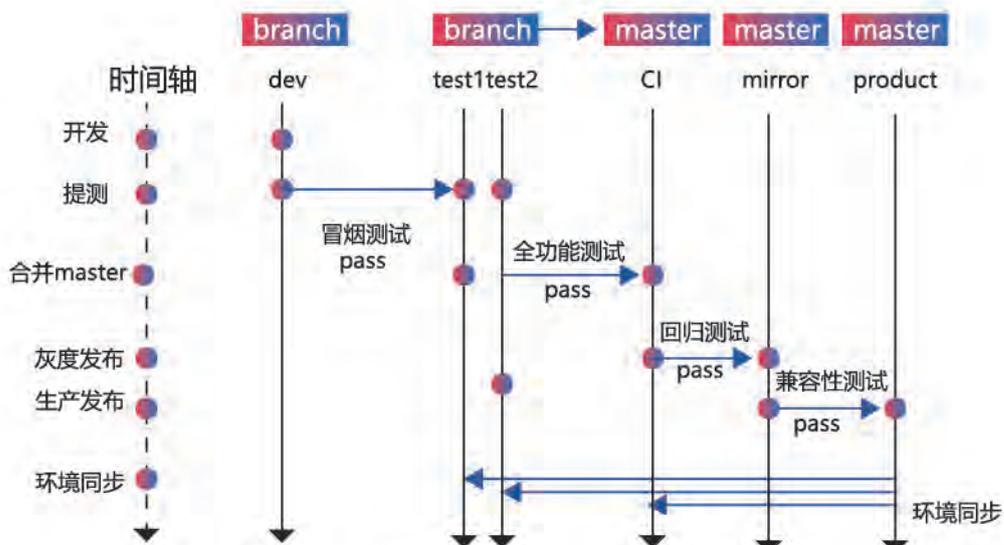
测试环境资源配置

100 多人的研发团队，但是却有非常多的项目需要并行测试，目前的测试环境显然不能满足测试需求；且当前开发代码中很多项目的配置文件只有某一套环境的配置。是搭建更多与产品线匹配的测试环境？还是将现有的测试环境合理配置并完善？为此我们测试团队进行了如下流程规划：

环境说明：

1. dev 环境：开发在 dev 环境发布分支，满足冒烟测试，才允许提测到测试环境。
2. 测试环境：进行功能测试和自动化测试，验证通过后将分支合并到主干 master。
3. 持续集成环境：部署 master 分支的代码，完成重要功能的回归测试，性能压力测试以及外部环境联调测试。
4. 灰度环境：完成老数据新代码的兼容性测试。
5. 生产环境：新版本发布后，线上自动化回归测试。

示意图：



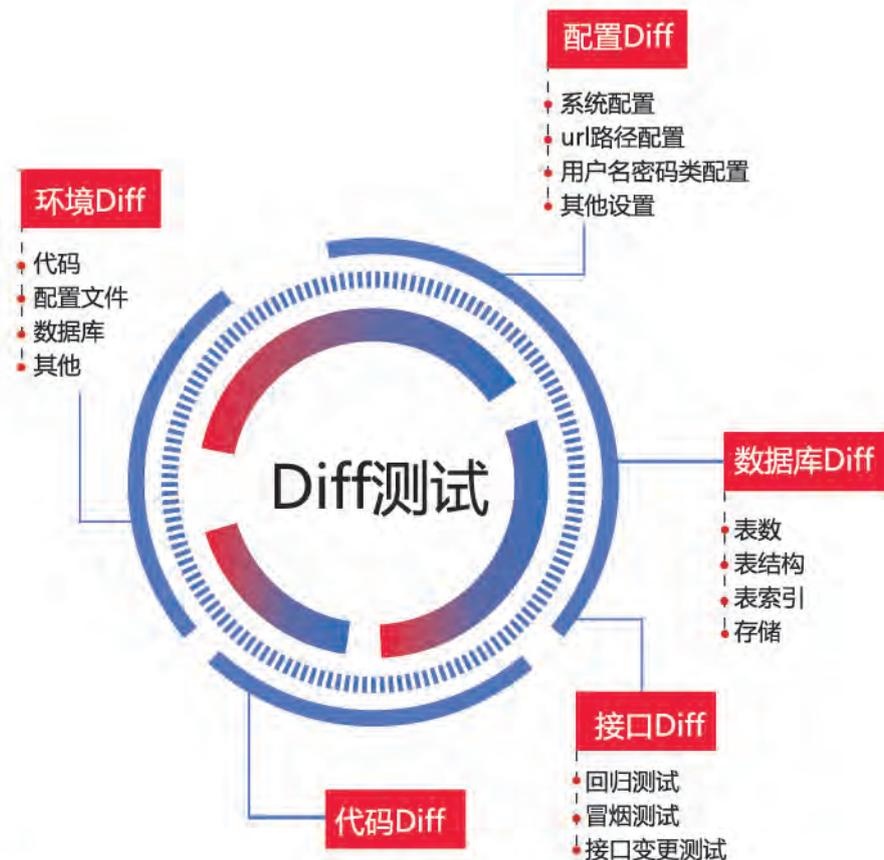
针对测试流程及环境同步，我们正在落地的事项有：

1. 测试流程：dev 提测 → test1/test2 分支测试（自动化、功能） → 集成联调环境 master 测试（自动化、性能） → 灰度环境 master 兼容性测试 → 生产环境。
2. 测试环境规划：分别是 test1、test2（完全一致）、集成联调环境、灰度环境；test1 和 test2 共用一套数据库，集成联调环境单独一套数据库。
3. 测试环境同步：每周三凌晨从 master 同步代码到 test1 和 test2 环境、同时触发 BVT 测试；每周六凌晨从 master 同步代码到集成联调环境。
4. 集成联调环境：对外联调测试环境，自动化回归测试。

Diff 测试

Diff 测试可以快速的找出每个版本之间的差异，迅速对差异部分进行测试并定位问题，提高测试效率，缩短项目周期。Diff 测试常见应用范围：文本比对、文件比对、代码合并、环境验证、接口测试。

理房通 Diff 测试规划：





针对 Diff 测试，我们正在落地的事项有：

1. 环境验证：

- ①比对环境代码之间的差异，定位环境问题。
- ②系统、连接池配置、数据库连接、ftp 等。
- ③数据库表结构、索引等信息。
- ④硬件以及操作系统等。

2. 数据库 Diff：

- ①验证总表数以确认新建表是否同步到待测环境。
- ②验证新添加字段表修改内容是否同步到待测环境。
- ③验证新建索引以及索引修改内容是否同步到待测环境。
- ④验证是否有足够的存储空间。

3. 接口 Diff：

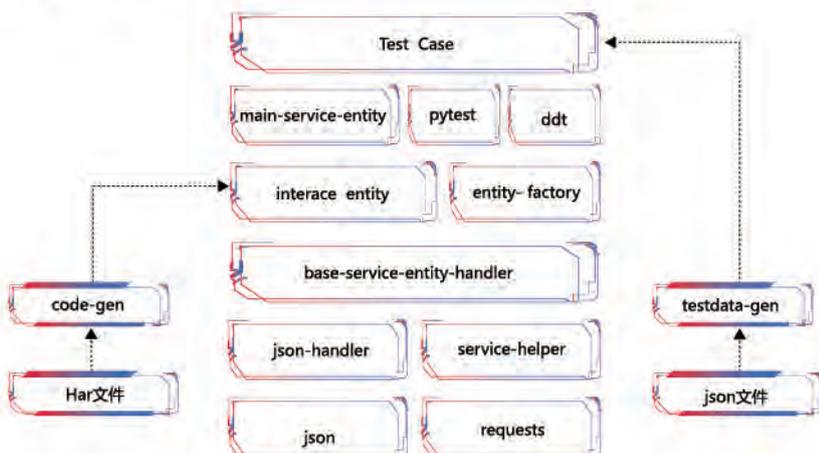
- ①入参校验：个数、类型、是否必填、规则等。
- ②结果比对：忽略不必要字段、顺序、近似值、接口耗时、数据等。



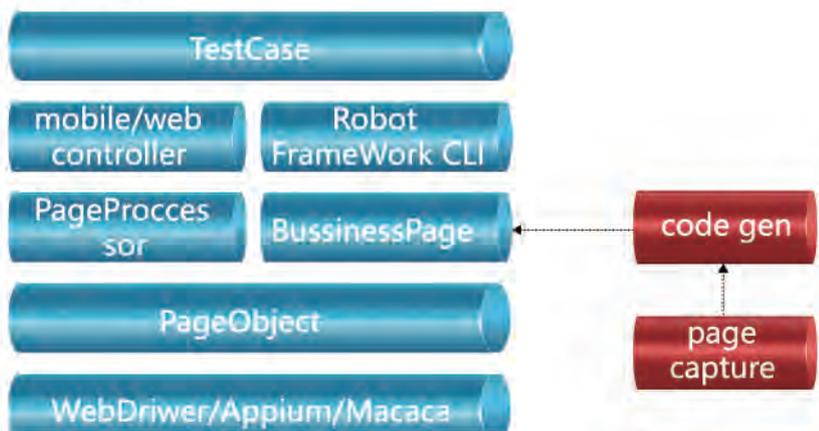
自动化测试

自动化测试的优势不必多说，因为人总有不靠谱的时候，所有重复的测试都尽可能的用脚本代替，不仅使效率大大提升，而且是质量保证的重要手段。为了规范各个项目的脚本，我们统一使用贝壳提供的自动化测试框架，可适用于 GUI/API 的自动化测试。
 GUI 部分：基于 page object 模型，同时支持 web/mobile 测试，并保证测试脚本的高可维护与可扩展性；基于 webdriver 协议，使 web/mobile 的测试代码能够使用一套标准化 api 接口，并支持跨平台开发与执行。API 部分：基于 service entity 模型，支持自定义接口协议、request 参数 / response 解析、数据驱动、接口流程串联等并发控制。

API 框架:



GUI 框架:



针对自动化测试，我们正在落地的事项有：

1. API 自动化:

分账：实现每次发版全流程回归测试，并不断增加测试用例。

资金分发：无 UI 界面，实现全流程自动化测试。

2. GUI 自动化：优理 App、理房通 App

理房通测试人面对的问题远远不止这些，但作为一个合格的测试人，就是要不断的发现问题，不断的寻求突破，从而更好的解决问题，始终沿着流程更加规范、效率不断提升、质量更有保障的方向努力。未来的挑战还有很多，但我们会一直砥砺前行。

理房通的前端技术发展之路

——前端研发部 樊亮

基础框架的选择

理房通前端团队成立之初，面临着许多技术问题，如 jsp 页面使前后端职责不清，基于 jquery 的开发使页面逻辑非常复杂、难以维护等等。前端团队迫切地希望使用最新的技术重构前端体系。

经过团队的仔细调研，结合公司内部的业务情况，我们选定了 react 作为我们的基础框架，并围绕 react 添加了一系列相关的生态中间件。react 更适合开发大型应用，有更好的可测试性，还可以通过 RN 接入移动端。最主要的是可以支持 IE8，这非常难得。

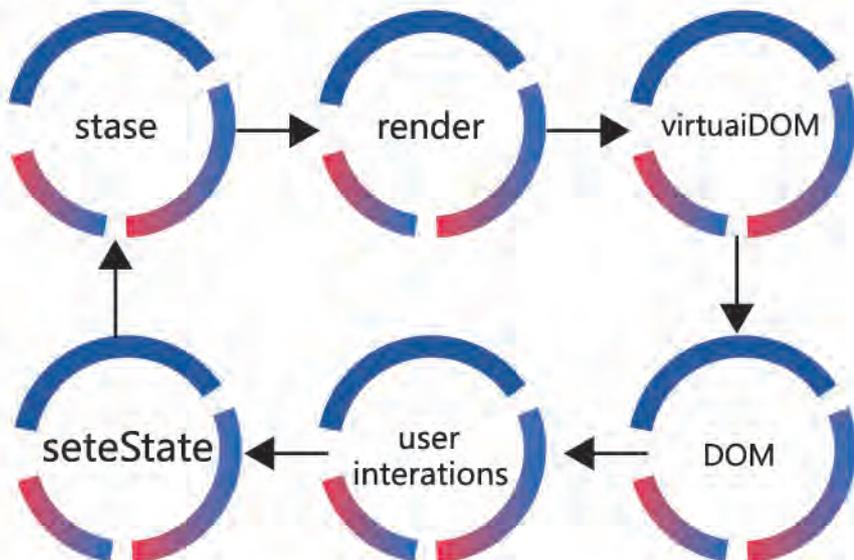
谁在使用 react

<https://github.com/facebook/react/wiki/Sites-Using-React>,

从 2013 年 react 问世以来，吸引了一大批开发者的关注，这些优秀的关注者贡献了大量的中间件，react 的生态圈也越来越完善。正是有了这些完善的生态，和 facebook 的及时跟进，选择 react 作为基础架构的公司越来越多。截至目前，根据 facebook 在 github 中的统计数据显示，超过百家公司选用 react。其中，蚂蚁金服基于 react 发布了一些开源框架，这对于我们国内的互联网公司是一个很友好的信号。

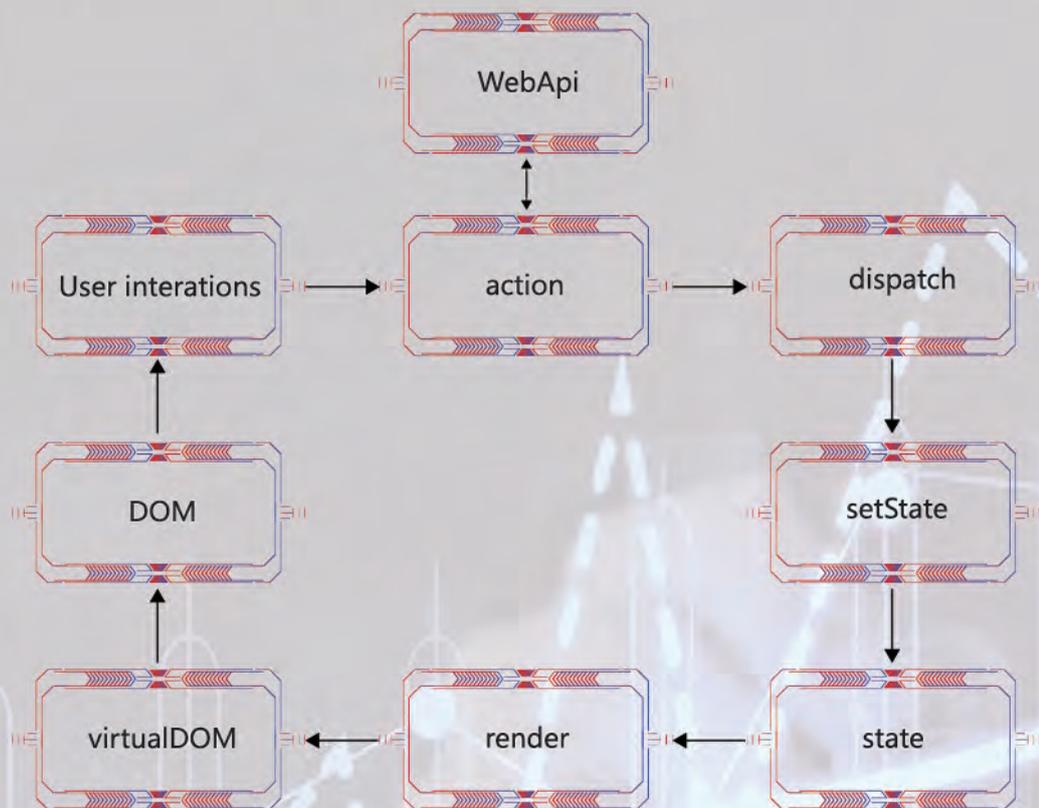
我们是怎么使用的

理房通刚刚引入 react 的时候，由于考虑到团队大部分人没有使用过 react，为了降低学习曲线，并没有引入它完整的生态支持，仅使用了它的基本功能。我们最初版本的架构思想是这样的：



前端从服务端获取数据，经过一系列的操作，将可用数据填充在 react 的虚拟 dom 中，在虚拟 dom 完毕后进行真实的 dom 渲染。在交互时改变当前页面与其组件的状态，并通过修改状态来改变 dom 结构，实现页面的重绘或重排。

随着迭代的不断进行，理房通业务复杂度的增加和个性化定制的需求，项目也开始变得越来越复杂，重构已经迫在眉睫，前端架构 2.0 也随之问世。



如上图，庞大的项目带来了复杂的通信问题和数据存储问题，如果继续使用 1.0 的架构，数据的传递复杂度很高，并且易出错。为了解决这个问题，我们引入了 redux 状态容器和 react-redux 状态管理机，将所有的状态存储在 redux 的 store 中，并使用 react-redux 去操作它，这样一来复杂的通信问题迎刃而解。

此外，前端构建工具，项目依赖等进行了一次跨大版本的提升，并引入了一些更加便捷和先进的工具插件，对项目结构也进行了较大的优化。

就业务方面，2.0 基本已能满足大部分需求，但是对于理房通的前端研发部来说是远远不够的，我们的目标是与世界接轨的大工程化前端。为此，我们的 3.0 已经在实验阶段。

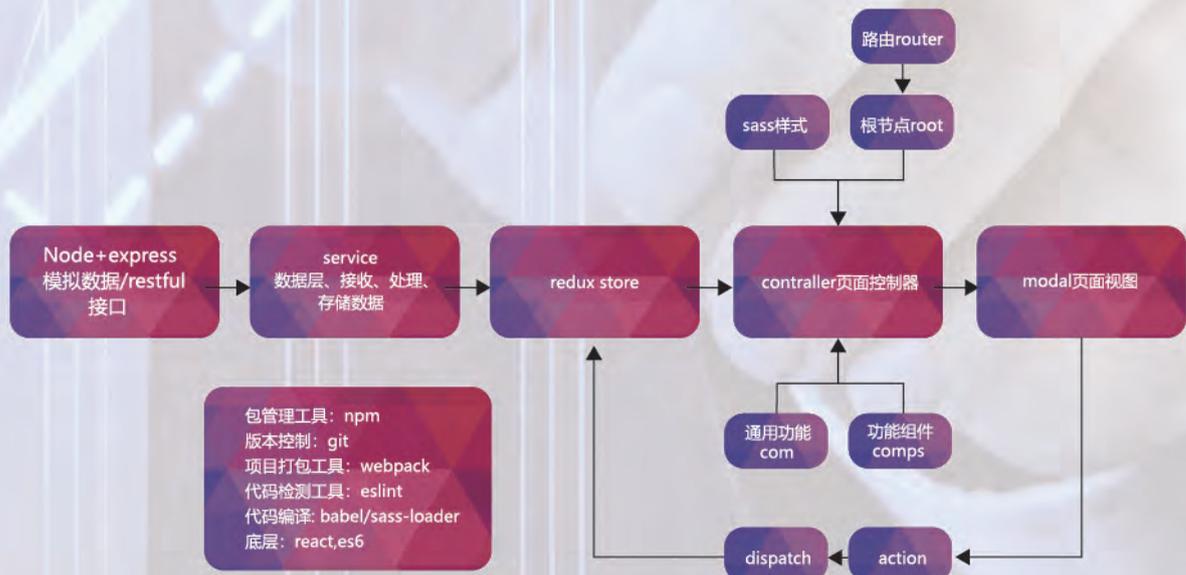
在视图层面，我们优化了非 react 组件，统一标准。

在代码层面，我们引入了 sass 预编译语言，极大的提升样式编写效率。

在代码缓存方面，我们引入了 service-worker 来提升页面的加载速度。

在项目质量管理方面，我们引入了谁负责谁审核的机制，并在代码中插入 eslint 进行代码质量的检测。

在项目层面，我们全面升级了一次目前的依赖库。如下图



当然 3.0 只是我们升级的一个阶段，接下来肯定还会升级 4.0、5.0.....前端技术发展日新月异，理房通的前端研发人员会不断追求，向着最安全、最完善的技术目标前进。

未来我们要做什么

除了在传统领域精益求精，理房通的前端研发部也会把眼光放到新领域，追求新技术。例如，我们能通过 AR 代替传统图表，给客户更真实的体验；或者我们可以尝试当前大火的人工智能，通过深度学习了解客户的想法，把客户最想要的方案直接呈现在客户面前.....前端是离用户最近的，我们多努力一分，用户的体验就会多加一分。

最后我想总结一下，假如说理房通是水，那么我们前端研发部就是其中的一泓清泉，给理房通的发展提供源源不断的动力。

构筑安全机制 为用户信息安全 保驾护航

——运维部 苗志飞

随着网络时代和信息社会的来临，新技术在第三方支付领域广泛应用，金融科技创新层出不穷，网络信息安全已成为世界各国共同关注的焦点。理房通通过第三方支付服务让房产交易变得更高效与便捷，同时也给理房通信息安全带来了新的挑战：

一是面对多样化、个性化的客户群体，理房通支付服务系统需要支撑全国各地差异化、综合化的产品和服务，同时，需要满足支付信息安全监管要求。

二是互联网支付、快捷支付蓬勃发展，客户服务要求 Anyone、Anywhere、Anytime 的实时查询和支付功能，这对信息安全建设提出了更高的要求。

三是随着国内外安全形势变化，以 APT 为代表的有针对性、持续性的网络攻击日益突出，理房通业务系统需要实现从“被动防护”转向“主动防御”，提高对安全态势的感知能力，建设全方位的安全防护体系。

为了更好的应对挑战，理房通给用户提供更安全便捷的支付服务的同时，也在不断加强网络安全、终端安全、应用安全、系统安全等基础安全防御体系的建设和维护。安全建设工作主要体现在如下几个方面：

首先，建立安全处置中心，包括漏洞预警、情报中心、威胁态势感知系统、应急响应、合规检查。

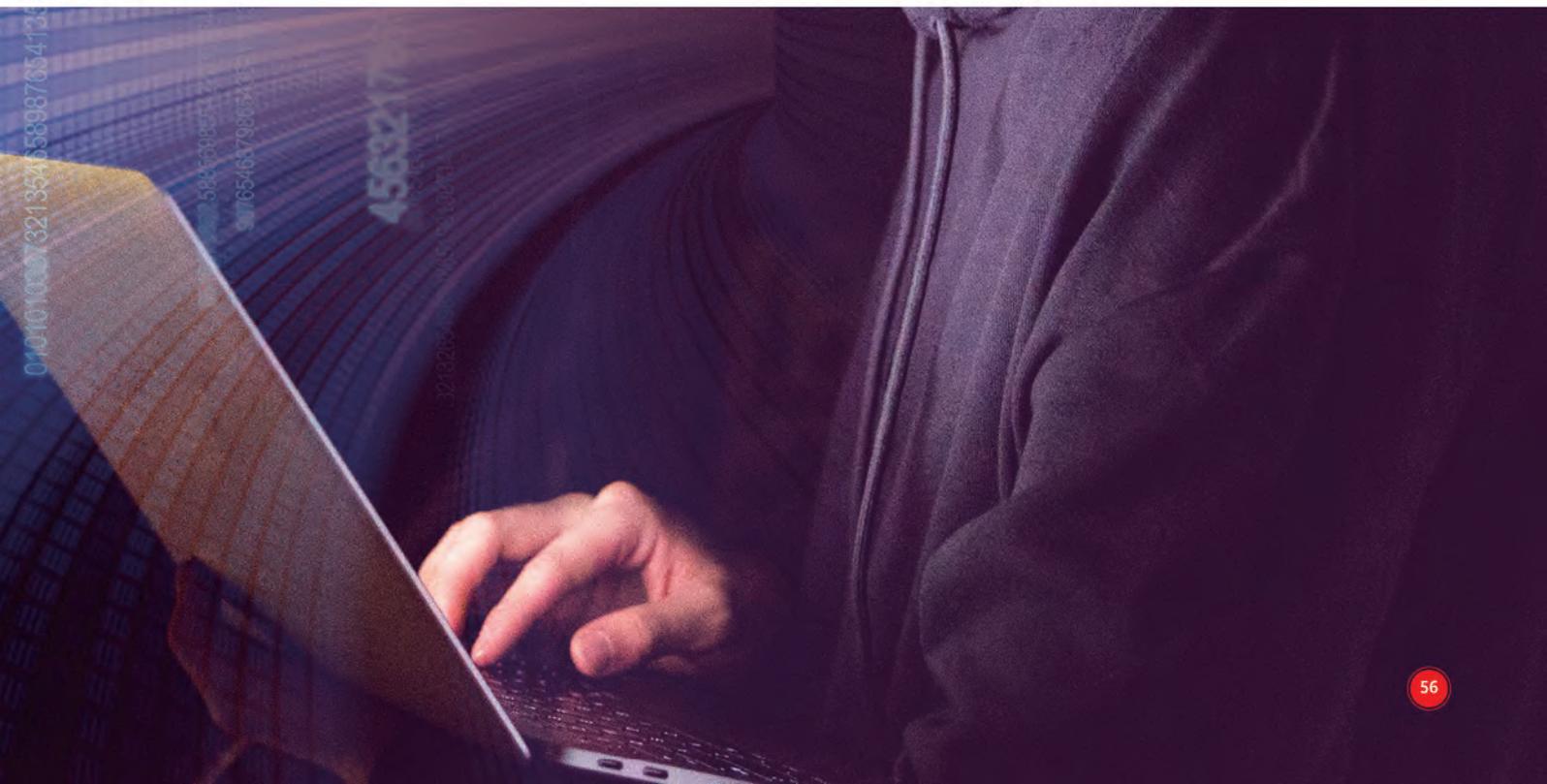
其次，完善安全检测，包括实时流量监控、日志采集、流量检测、恶意地址、安全预警、渗透测试、漏洞验证、攻防演练。

再次，部署统一的服务接入层，包括认证接口、密码服务接口、数据安全接口、统一采集口以及安全可视化接口。

最后，构建大数据安全体系。以数据为基础，充分整合业务和用户行为相关的数据资源；以运营团队为基础，提升我们的数据分析能力；以安全场景为驱动，深入挖掘数据潜在的安全风险；以平台为支撑，构建整个安全的大数据体系。

我们希望通过广泛数据源的采集，加上深层次的金融大数据分析能力，形成一些对信息安全的洞察；并通过对日志、情报、流量的采集和分析，可以支持各种形式的数据源，具备日志、安全事件、网络活动收集、正规化安全等方面的报警能力。另外，我们通过在内网搭建一套以安全场景为驱动的系统，深入挖掘存在的一些安全风险，比如说攻击是什么？攻击成功了吗？我们在哪儿发现它们？涉及多少目标系统？事件的关联性，以及证据在哪里？我们要不断的去学习先进技术，利用一些先进技术，去更全面的发现一些安全问题，未雨绸缪，防患于未然。

成功的企业最终目标是实现企业和客户双赢。如何才能让客户去选择和公司合作？首先各方面安全保障是基础，然后才会考虑后续合作。为了提高理房通支付的安全防护技术和效率，我们一直在努力。



有限的资源 无限的热情

理房通项目管理 创新思维



—— 项目管理部 李叶秋

项目管理的价值

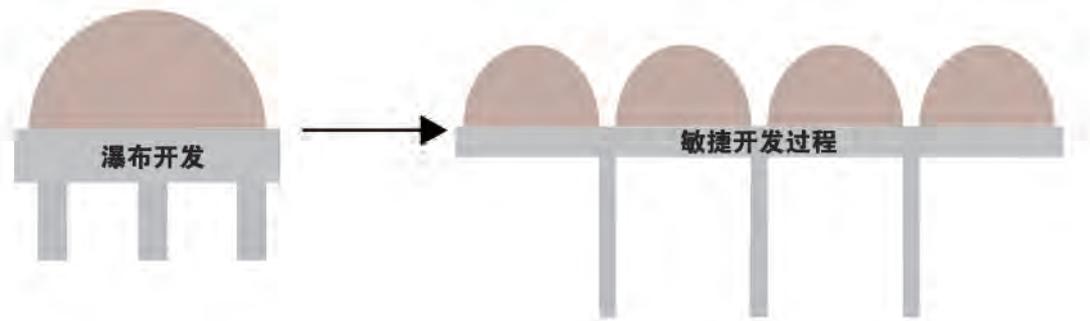
当前的项目管理有各种各样的方式方法，项目管理给我们带来的价值概括起来，可以有以下几点：

- 1、利用项目管理工具可以做到更合理安排项目的进度，有效使用资源，确保项目按期完成，并降低项目成本。
- 2、通过对人力资源的管理可以加强项目的团队合作，提高项目团队整体工作能力。
- 3、有效的风险管理可以降低项目风险，提高项目实施的成功率。
- 4、有效的控制项目范围，增强项目的可控性。
- 5、对于整个组织，通过项目管理制度加强对文档的管理，可以有效的积累项目相关知识。

敏捷项目管理

敏捷开发拥抱市场变化，拥抱客户需求变化，采用迭代反馈的方式管理项目，其背后的一个核心理念是：一个高质量的软件，首先应该是一个“正确的软件”，能够满足客户的需求。

当今世界产品极大丰富，不管任何产品都会有竞争对手和替代产品，大家熟知的有浏览器大战、输入法血拼、视频网站争锋、国内外 ERP 系统竞争等。所以成功的软件是要在激烈的市场竞争环境中去进行验证，进行优胜劣汰。在激烈的市场竞争中，找到自己的定位，满足客户及市场需求。



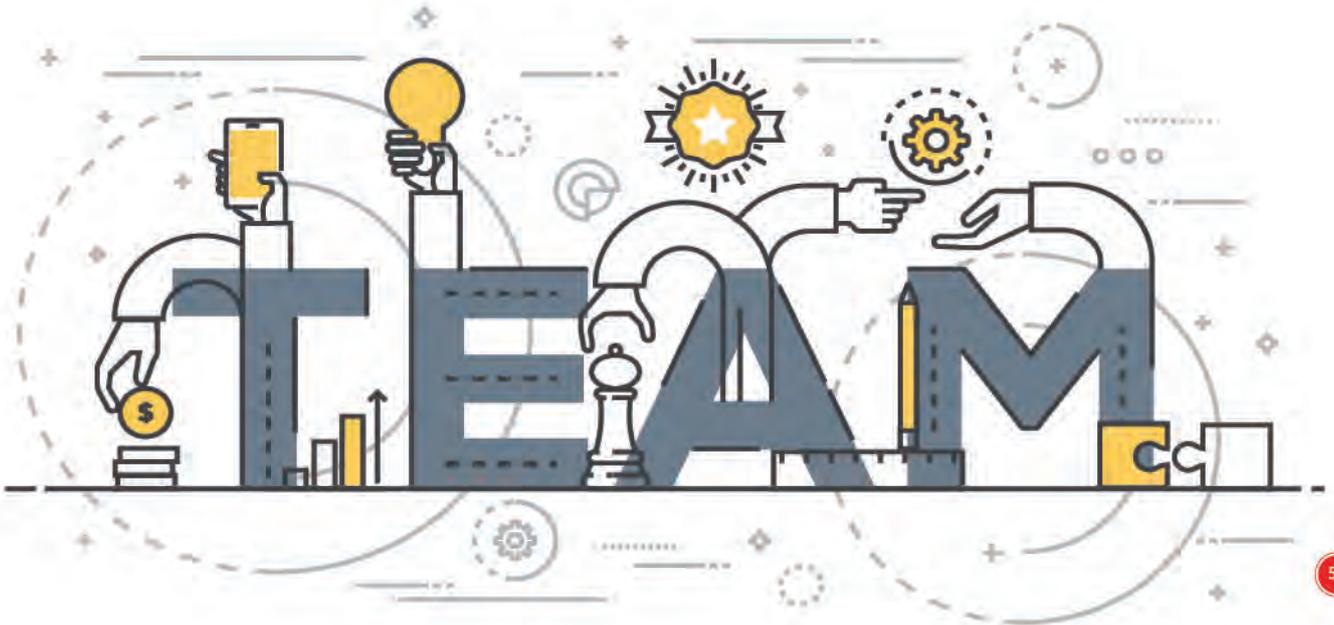
敏捷开发正是因为符合这样的市场竞争环境而诞生并流行的，其迭代反馈、拥抱变化的理念和方法，更能够使团队开发出符合市场和客户需求的高质量软件。如上图中所示，左图中的大半圆表示在传统的开发模式中，产品不能满足客户需求的风险。因为传统的开发模式基于中央控制的计划，没有足够的迭代和反馈理念，犹如一次性的把所有的资金购买了一只股票，风险极大。如上图中右边的敏捷开发过程，采取迭代反馈的原理，通过一系列的方法把市场和客户的需求及期望分散到整个软件的生命周期中，犹如把所有资金进行资产组合，最后的软件产品质量风险小，能够较大概率符合市场和客户的需求，并带来价值。

敏捷开发响应市场和客户价值取向，但如果没有完善的方法去收集分析市场和客户的反馈，也会导致严重的质量问题。如软件随波逐流，随客户朝夕更改；市场定位模糊，没有核心竞争力；和竞争对手没有任何区别，陷入艰难的红海战争中等。所以，敏捷开发方法对高质量软件也提出了挑战，需要相应的方法和流程去执行和控制。

如何管理项目团队

掌握成功团队的三个特征：

- 1、达成团队绩效：达到项目交付的范围、质量、进度、成本等方面的要求；
- 2、团队获得成长：团队成长使一个团队在项目结项时比启动时更能产生绩效；
- 3、个人取得发展：团队成员的学识、技能、自身的修养得到提升。



PARR (Prepare – Act – Reflect – Review) 在过程中进行设计和安排

- 1、明确要求：项目经理梳理技能沙盘，明确不同岗位的能力要求，并周期性开展技能差距评估，找到员工的技能短板。
- 2、建立个人发展计划：由员工个人建立个人发展计划，由项目经理或导师辅导员工，确保个人发展计划是可实施的。
- 3、技能提升：利用各种方法提升员工技能，比如业界的 3E 理论。其中在实战中提升是最有效的方法。
- 4、反思与回顾：对能力短板和培养活动进行总结和反思，从而进一步提升能力。

“3E” 理论

项目经理能力的提升，70%是通过工作中的挑战磨练出来的（Experience），20%是来自周围人的影响（上级、下级和同僚）（Exposure），只有10%来自传统培训（Education）。

团队目标符合“SMART 法则”

Specific 范围明确、Measurable 可度量、Attainable 可实现、Result-based 结果导向、Time-based 时效性。

如何“转身”成为 PM

很多项目经理是从技术岗位提拔上来的，他们往往习惯于原岗位工作方式，并以被视为“技术专家”而自豪，这种情形被称为角色错位。从项目骨干提拔为项目经理后，必须进行重大的“转身”，也就是从个人贡献者到团队贡献者的转变。

理房通的项目管理部人数上来说最少，但这个“最少”丝毫不影响它发挥“最大”的作用。尽管我们人数有限，但热情是无限的。我们会以最大的热忱与同事们互相支持，与理房通协同进步，走向美好的未来。



理房通 “铸剑计划”

让开发产品的人走到用户身边去



想知道自己开发的产品是如何被用户使用的吗？

想了解用户使用理房通产品会遇到哪些问题吗？

想在理房通丰富职业体验，从而拉长自己的生命长度吗？

2017 年底理房通开展了“铸剑计划”第一期活动，让我们平时不善言辞用实力说话的技术、产品人员来到客服中心体验一日客服，走到用户身边去，接收到用户对产品最真实的反馈。

启动会上田总和博士表达了理房通铸剑计划活动的真实意义：



一方面，企业容易犯下的一个错误是只盲目追求业绩，而轻视了服务和产品迭代。事实上不断迭代的产品和优质的服务与业绩提升是正相关的。只要产品和服务提高了，业绩自然而然就会提升。目前链家商户每天的交易额数以千万计，庞大的业务交易量需要通过理房通进行支付，这就要求理房通的支付产品必须技术过关、用户体验良好。而对于产品优化、客户体验优化则更像是修炼内功，需要在吸收外部建议后，内部消化提升。那真实的用户反馈和市场需求从哪里来呢？客服中心无疑是一个最好的窗口，他们直接接触一线业务，接受客户反馈，解决客户遇到的各种问题。所以让我们的技术、开发、产品人员深入到客服一线，第一时间了解和解决用户问题，听听平时自己所设计开发的产品是怎么被用户使用，使用中会遇到哪些问题，使得后续的产品研发和优化有的放矢。



另一方面，客服也是最全面了解公司整体业务流程的岗位，通过这种轮岗的形式，让员工不只专注于自己本职内的工作，而是对公司整体的业务有一个全面、系统的了解。这不但能使员工自己的本职工作做的更好，还能培养员工的大局观，提高全局意识。通过对公司整体业务的了解和融合，成为“十”字型人才，实现自身成长，同时推动公司发展。

最后，通过“铸剑计划”活动，为员工提供一个丰富职业体验的平台。我们中的大多数人，也许在自己的职业规划中从来没想到会做客服工作，也没有机会去体验一下客服工作。通过这次活动，大家真真实实地了解一把客服妹子的日常，给自己的工作和生活留下一份难忘的体验。

“铸剑计划”活动开始后，虽然各位技术产品同学接受了严格的岗前培训，但是当真正接起电话的那一刻，还是感觉很紧张。小伙伴们活动结束后，认真记录用户反馈的产品问题，并尽快进行调整，通过这次活动大家收获颇多，也增加了一份工作体验。

铸剑计划





理享
合规行远



——法务部 代农村

自去年以来，监管部门整肃支付行业，并不断加强行政处罚力度，凸显出监管部门整顿支付市场的决心。据不完全统计，今年以来与支付相关的各类罚单已超过 57 张。在被罚的支付机构中，智付支付最让大家“印象深刻”。该公司因存在为境外非法黄金交易提供支付服务等违规行为，在今年 5 月份被央行累计罚款约 4200 万元，成为上半年罚单数额最高的一家支付机构。最近一次，7 月 30 日，央行针对卡友支付服务有限公司和付临门支付有限公司的违法违规行为，对两家公司给予警告并处以罚款。

监管趋严的同时，在 7 月 27 日，人民银行官网发出越蕃商务信息咨询（上海）有限公司《支付业务许可证》申请信息公告表。这对准备申请牌照的机构来讲，可谓是一个重大利好消息。越蕃商务是英国 WorldFirst 在中国全资设立的公司。今年 3 月份，央行发布“7 号公告”宣布正式放开外资进入中国支付市场。越蕃商务获得公示，迈出了外资机构踏入支付大门的第一步。接下来，按照流程，将进入总行“三司会审”环节，如果审核通过将获得牌照。一面是强化监管，一面是加快对外开放，支付市场发展正迎来拐点。

2015 年 4 月份，《关于实施银行卡清算机构准入管理的决定》中明确提出对外放开银行卡清算市场。随后，万事达、维萨和美国运通等均表示准备申请牌照，落地中国市场。今年 3 月 21 日，央行发布的“7 号公告”宣布，放开外资进入中国支付市场。5 月 2 日，央行相关人士表示，中国人民银行已收到 World First 公司关于申请《支付业务许可证》的来函。



对于外资机构落地中国，国内支付机构也并不慌张。一位资深业内人士认为：国内外支付机构各有其优势，发展过程中可互相借鉴。对于境内外机构来说，市场规则都是一样的，发展机会和挑战都是一样的，这样更能激发国内支付行业的活力和创造力。同时，外资支付机构落地国内，也能推动更多有实力的支付机构“走出去”，推动国内支付机构全球化进程。

随着备付金全额集中存管越来越近，支付机构“断直连”接入网联也是趋势，行业格局将面临重大调整。业内人士预计，这对于支付巨头来说，影响并不大，受影响的还是中小支付机构。目前，部分支付机构已经将业务重心转移到企业支付、跨境支付等方面。

就眼前来说，支付机构要想发展，业务合规是需要重点考虑的问题。今年以来，央行已多次强调整顿支付市场。今年2月份，央行副行长范一飞在支付结算工作会议上表示：要严厉打击支付乱象，规范市场秩序。5月份，央行支付结算司司长谢众表示：对各类违规支付行为的整顿处罚绝不手软，维护支付市场的公平竞争秩序，使移动支付服务更好地发挥对实体经济和普惠金融发展的促进作用。7月30日，央行有关负责人进一步强调：将持续加强支付结算市场监管，从严惩处支付结算违法违规行为，保障支付市场的持续、稳定和健康发展。

在监管层高度重视金融稳定、防范系统性风险的形势下，第三方支付正面临行业发展的十字路口，需要重新审视、思考第三方支付的定位、商业模式和可持续发展问题。积极拥抱监管，合规发展，将是未来第三方支付发展的唯一路径。



理房通风控体系构建与发展

——风控部 韩唤庆

近年来，随着互联网技术的不断发展和金融科技的广泛应用，第三方支付服务模式不断推陈出新，这对于提升第三方支付普惠性水平，服务实体经济的发展，甚至对加强监管、防范风险等各个方面，都发挥了积极的作用。与此同时，为了促进第三支付的可持续发展，风险把控和防范成为重中之重。

理房通作为专业从事房屋交易的第三方支付机构，一直秉持着“为房屋交易提供安全、便捷、透明的支付服务”的核心理念。自成立以来，理房通在支付安全和风险控制方面投入了大量精力和技术资源，全力打造专业、完善的风险控制系统，从而为用户提供更安全、可靠的产品与服务。

在风控系统上，理房通构建反欺诈、反洗钱侦测、实时交易监控、实时黑名单更新管理等系统，对异常行为进行快速侦测并及时作出反馈。在反欺诈管理上，理房通组建了一支专业的反欺诈团队，从事前准入、事中监控、事后处理各个维度提供反欺诈服务，每个节点均有专人负责相关风险控制事宜，以动态、立体化的风险管理模式，全方位保障商户及用户的交易安全。目前理房通的风控体系已通过了国内外权威机构的安全认证。

同时，理房通作为中国支付清算协会会员单位，积极配合监管部门，及时开展、执行风险防范管理工作和消费者权益保护工作。例如，在开户管理和对可疑交易报告后续控制措施上，理房通加强账户管理，完善三反体系，高度配合预防、打击洗钱活动，开展反洗钱宣传，通过各种形式向用户普及支付知识，增强用户的风险防范意识。

安全是风控的前提，是从零到一的过程，底层安全缺失不能用上一层风控方式来解决。在我们看来风控不仅仅是最后的风控系统，而是通过安全风控实现高效服务，从而让风控安全更贴近实际业务，让风控效果真正落地到理房通的房产安全支付业务中来。

理房通将不断完善、健全风险管理体系，不仅让用户在房屋交易的场景下节约时间，同时也确保房屋交易支付更加安全。

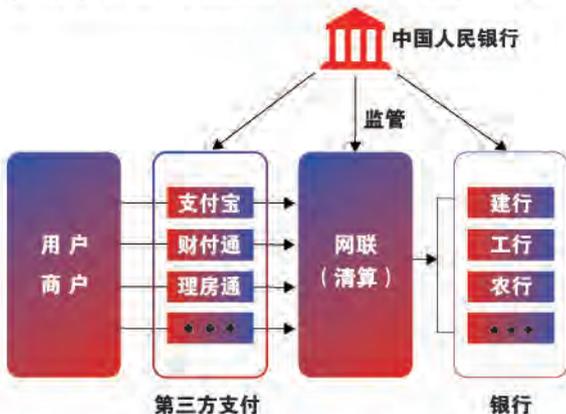
断直连

支付行业下半场该怎么玩

——金融合作部 臧加昌

“断直连”指的是，2017年8月，央行发布的《关于将非银行支付机构网络支付业务由直连模式迁移至网联平台处理的通知》银支付[2017]209号文，通知规定所有支付机构必须在2018年6月30日之前接入网联，切断之前支付机构直连银行的模式。将近一年的时间，在央行推动下，包括银联和网联两家清算中心、商业银行、理房通等第三方支付机构，都参与到了这场声势浩大的“断直连”中，整个支付行业迎来了一次彻底的变革。

原本的支付行业，是第三方支付公司，一家家银行去谈银行接口，自己去博弈通道费和分成。如今，监管要求，第三方支付公司不能直接连银行，必须通过“网联”统一接。



事实上，央行推动网联成立是为了加强监管、防范风险，这对于行业来说是一件好事。近几年，第三方支付行业的快速发展，给支付市场造成鱼龙混杂的局面。而网联的成立，通过可信服务和风险侦测，可以防范和处理诈骗、洗钱、钓鱼以及违规等风险；通过增强行业监管，促进整个行业有序健康发展。

支付业务本身的利润已在多年的市场竞争中被压至较低水平，面对行业强监管时代的到来，加之监管层提出接入网联清算系统的要求后，第三方支付机构前期自建直连模式的沉没成本无法收回，支付机构不得不从支付之外寻求新的利润增长点，于是支付业务逐渐成为拓展其他业务的底层基础。

针对目前的行业现状，谋求多元化发展成为越来越多机构的战略选择。这种战略选择一方面体现在，各个行业的垂直细分领域都在以支付业务为基础打通产业链各个环节，想要通过支付业务把行业的各个业务端连接起来，形成产业链业务的正向循环和相互促进，增加整个产业链的效益。另一方面，这种战略选择也体现在一些消费场景的支付方式改变上，第三方支付机构都在不断丰富自身的支付方式，拓展线下的支付场景，希望全方位满足用户的多种支付需求，获得用户的青睐，提高用户的支付体验。

在合法合规的前提下，第三方支付机构的发展空间还是挺大的。比如在房产交易中，用户的支付体验并不好，便捷度远远不够。在这方面，理房通发挥自身的专业优势，通过创新的互联网第三方支付模式，带给用户更加安全、便捷、透明的支付体验，实现资金安全支付和客户体验的全面升级。

关于 客户权益 保护的 一隅之见

—— 法务部 王双盈

不经意间，进入支付行业已经两年。从对支付行业一窍不通，到懵懵懂懂，再到当前的一隅之见。两年的时间里，亲历中国支付行业的迅猛发展，也体会到了当前支付行业正在经历的剜肉之痛。我们有理由相信，在人行的一系列重拳整治之后，支付行业必然能够脱胎换骨，迎来崭新的春天。

目前，人行对支付机构的日常监管主要从以下几个角度进行：客户备付金管理、合规与风险防控、客户权益保护、系统安全、反洗钱措施、持续发展能力、自律管理以及加分项与减分项。从人行监管的整个脉络及分值占比来看，客户权益保护模块占比都偏低，或者说在现阶段，客户权益保护的重要性不及其他几个模块。但深入分析可以发现，客户权益保护的比重远超人行分类评级工作中所表现出来的分值比重。

客户权益包括但不限于：知情权、隐私权、选择权、公平交易权、投诉权、财产权及赔偿权。具体来看，客户备付金管理的主要目的在于规范备付金管理，确保客户备付金安全，这体现了客户财产权益保护。合规与风险防控的目的是为了确保企业合规经营，强化风险防控能力，最终目的还是保护客户的权益。其他的系统安全、反洗钱措施、持续发展能力等，最终的目的都是保护客户相关权益。

这样看来，客户权益保护的重要性不言而喻，客户权益保护工作也将随着支付机构的规范化经营而日益凸显。实际上，近年来，人行正在加强客户权益保护工作。2016年底，人行下发《金融消费者权益保护实施办法》。2017年底，中国人民银行营业管理部开展消费者权益保护自评工作。2018年3月22日，支付宝因个人金融信息使用不当收到人行罚单，罚款人民币18万元，成为因客户权益保护不力被罚第一单。

从《金融消费者权益保护实施办法》的相关规定中可以看到，人行监管思路也十分清晰。客户权益保护不应是一个事后弥补的工作，而应当前置到产品设计的各个环节，做到事前充分沟通、事中监控、事后跟踪处理，实现客户权益的全方位保障。

理房通作为专注于“住”的第三方支付公司，旨在为用户提供安全、便捷、透明的房产交易支付服务，在业务过程中不断加大客户权益保护力度，切实做好客户权益保护工作。



理 享

尽心尽理

理房通

标准化品质服务的 践行者



——运营推广部 周宇

广大人民向来就偏向于自由。而对社会发展，标准才是更加繁荣的秘诀。

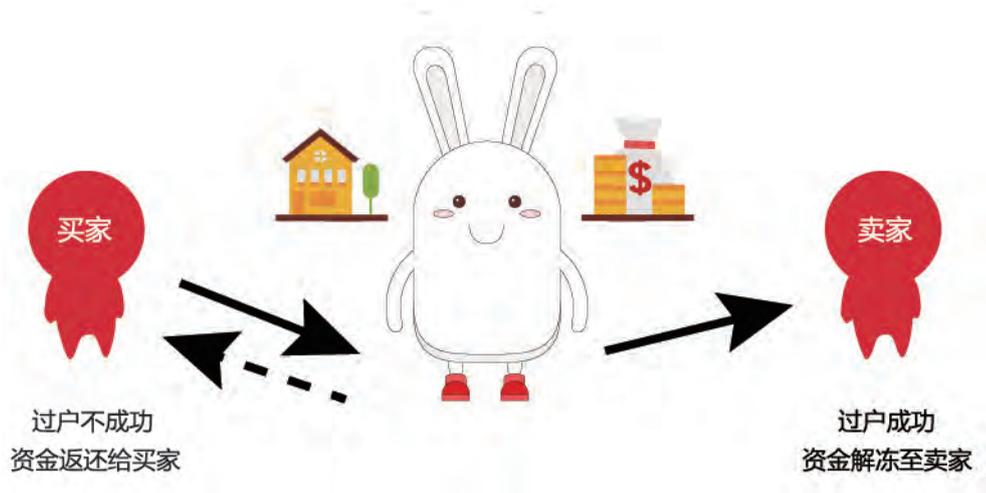
人类一直自诩自己为唯一的高等智慧生物，其思想和行为存在着极大的复杂性和变化性。在没有标准化流程的指导下，我们会一直“各行其是”——这就意味着同样一件事在不同人身上都会有不同的实现途径。这对于个人来说是个体多样性，但如果一个行业的发展是这样的多样性，没有统一的标准程序，就会造成失误率的提高和平均质量的下降，不利于行业的整体进步和发展。

就如房产交易行业：得益于城市化进程，带来了城镇人口的快速增长和社会财富的不断提高，房产交易行业也在过去十几年时间里迎来了黄金增长期，但是交易市场的成熟度还非常的初级，市场中的交易过程尤为的混乱。特别是对于二手房交易市场，其本身存在着交易流程复杂、交易过程中的多次交付时点、参与主体众多、涉及新老债权人的进入和退出、交易的长周期性等问题。因此二手房交易总是伴随着多种不确定性与各种潜在的风险。理房通就是要努力去促进行业标准化品质服务的建立。然而在这样复杂的流程中去做标准化品质服务，其难度可想而知。那么理房通是如何去做的呢？

通过对美国二手房交易过程进行研究和借鉴，并结合中国当前所处的社会经济环境，我们创建了属于理房通的 Escrow 模式。Escrow 模式是世界上应用最广，也是最为成熟的二手房交易模式。Escrow 制度是美国及诸多先进国家实行多年的第三方保证制度。理房通引进了 Escrow 模式，同时根据国内的房屋交易习惯对该模式进行了优化，最终形成了理房通 + 经纪公司商户的 O2O 业务模式：由理房通保证资金划转的便捷性和安全性，由合作的经纪公司商户负责买卖双方的交易洽谈、交易流程把控和房屋产权的核验工作。



在理房通的 Escrow 模式中，我们开发了交易资金分段履约支付产品。房屋交易各阶段的支付资金（如：定金、房款、尾款），都可以进行履约支付，履约资金在客户备付金账户进行存管，待资金达到支付条件后再划转至卖方账户，若支付条件未达成导致交易无法进行，资金将退回到买方账户，实现买卖双方的“一手交钱一手交房”。





理房通推出的履约支付产品，为二手房交易过程中的资金流动建立了标准化流程，再通过与商户的 A+ 业务系统紧密联合，大大地提升了二手房交易流程的标准化水平，也让整个交易流程的客户体验提升到了一个新的高度。

从理房通成立，到推出分段履约支付产品，再到为商户提供定制化的支付解决方案，理房通一路发展一路创新。五年时间里，我们已经进入到了全国 95 个城市，用户数量达到百万级别，交易单量不断增加，理房通让用户获得了更为优质的交易支付体验。

当然，这还只是开始，接下来我们将沿着这条路一直走下去，以自身的技术能力助力行业的进步，并将为用户带来房屋交易全产业链的标准化品质服务。



业务案例

卖方夫妻唱双簧，买方这下犯了难

田女士与丈夫雷先生结婚多年，并在 2005 年共同出资购买了北京朝阳的一套房屋，产权登记在雷某名下。2018 年初，雷某将房屋卖给刘先生，双方约定通过理房通支付，并签订了《房屋买卖合同》和《理房通支付协议》。

可就在双方约定的过户时间前一天，卖方雷先生的妻子突然跑过来说不可以过户。田女士说：“我并不知道丈夫要卖房，房子是我们夫妻共同出资购买，属于夫妻共同财产，丈夫并未经过我的同意擅自处理夫妻共同财产，严重侵犯了我的合法权益，所以房屋买卖合同无效”。这种情况可是刘先生始料未及的，刘先生想和雷先生协商解除买卖合同，雷先生还不同意，这夫妻俩唱起了双簧，刘先生可犯了难，如果走法律程序又不知会拖到什么时候。

最后刘先生联系到理房通，希望可以帮忙解决，把房款退回来。理房通了解到相关情况后，派出客服和法务团队与卖家雷先生夫妻俩进行沟通。夫妻俩同意解除协议请求，并提交了解除协议的材料，理房通快速的将房款返回给了刘先生。之后刘先生又看中了朝阳区的另一套房子，并通过理房通顺利安全的买到了房子。刘先生说：“如果没有理房通，和卖方私下支付，不知道自己的房款能不能要回来，即使能要回来也要大费一番周折，现在还买不到新房子呢！”

降价诱惑被骗 30 万定金，老王悔不当初

2018 年 6 月，买家王先生看中了卖家刘先生位于北京海淀的一套房产，并联系刘先生双方约定见面时间沟通价格的问题。

刘先生表示由于资金周转着急卖房，如果王先生看好房子的话可以尽快交易，并表示可以降价出售，但需要王先生垫资赎契。王先生对房子很满意，而且对方还说可以降价出售心里更是美滋滋的。但是出于安全的考虑，王先生提出了通过理房通支付的要求，但是卖方刘先生表示拒绝，希望双方可以直接交易。最后双方协商后，刘先生说：“你先支付 30 万定金给我用于垫资赎契，之后的房款可以通过理房通支付”。王先生由于对这套房子以及刘先生开出的价格太满意了，就答应了这个支付方案。之后双方签订了《房屋买卖合同》，并在签约当日王先生支付了 30 万的定金给刘先生，用以垫资赎契。

过了几天之后卖家再次联系王先生，说房子可以过户了，双方签订了《理房通支付协议》，王先生支付了房款，并约定第二天去办理过户，可是约定的时间刘先生并未出现。事后王先生了解到，原来刘先生并未将定金用于垫资赎契，而是投入了公司资金周转，后因公司经营不善，刘先生携款潜逃。理房通了解到相关情况后，及时将房款返还给了王先生。至于那 30 万的定金，由于没有通过理房通支付，王先生现在也没有追回资金，真是悔不当初，好在房款通过理房通支付，才没有更大的损失。

巨额户口保证金到底何去何从

在今年五一的时候，上海张先生想换一套房子，看了几套房子之后，选定了位于静安区的高先生夫妻俩出卖的一套两居室，之后双方签订了《房屋买卖合同》，并约定通过理房通进行支付。

房屋开始按部就班的办理相关手续：房产信息查询通过，确保房屋可以交易后，理房通将定金解冻给卖家；之后进行房屋过户，拿到新房后，理房通解冻了房款给卖家。过户后张先生发现房屋漏水，并和卖家沟通，双方因为这个问题闹得很不愉快，之后的物业交割也出现了分歧。还好最后经过理房通客服及法务人员的协调，双方完成了物业交割。但是在户口迁移的过程中，因为之前的交易纠纷，卖家高先生处处刁难，推迟、拖延户口迁出时间，最后拒不迁出户口。理房通了解到相关情况与卖家协商无果，按照协议约定快速将 125 万的户口保证金退还给了买家。

事后，买家张先生表示自己还是有先见之明的，选择通过理房通进行分段履约支付，保证了自己的利益。也建议他身边的人选择专业的资金支付平台，慎重私下交易！

新房入住没几天，居然要缴 3 万物业费

2017 年 9 月份，李先生奋斗了十几年，打算买一套属于自己的房子，看了无数套房子，最终选定了位于朝阳区的一套两居室，并和卖家邱先生签订了《房屋买卖合同》。

用李先生的话说：“攒钱买房不容易，必须要小心谨慎”。所有的交易资金李先生都用理房通进行支付。房屋过户交接完成后不久，李先生一家就高高兴兴的搬进了新房。可是高兴没几天，一张物业送来的 32678 元的费用催缴单，让李先生一家怎么也高兴不起来了。新房入住没几天，怎么会要交这么多的物业费？李先生来到物业了解情况。原来，卖方邱先生老早就打算卖房子，已经很久没有缴纳物业费了。李先生立即给邱先生打电话说明情况，希望邱先生可以把拖欠的物业费用交上。但是，邱先生的态度却 180 度大转弯，拒不配合缴纳物业费，最后干脆不接电话了。

正当李先生无可奈何之际，他突然想到自己是用理房通支付的，当时预留了 5 万元资金作为物业保证金。卖家邱先生也得知，如果不结清物业费，自己就拿不到这 5 万元的物业保证金。最后双方顺利的进行物业交割，李先生也终于可以安心入住新家。

提高理房通服务质量 我们在**行动**

——客户服务部 张珍

任何小概率事件的发生对于房产交易用户来说，都是巨大时间与经济成本的耗损。

我国的二手房交易存在着一些本土化特征，主要表现为：交易过程中的多次交付时点、交易环节复杂、参与主体众多、涉及新老债权人的进入和退出、交易的周期较长，这些都增加了二手房交易的潜在风险。

理房通作为第三方支付公司，采用分段履约的支付模式，为用户提供安全、便捷的支付服务，帮助用户规避潜在的交易资金风险，并带给用户良好的支付体验。理房通客户服务部为提高支付服务质量也一直在努力。



自 2015 年理房通客户服务部成立以来，一直在努力提升客服人员的服务意识，一切动听的声音、耐心的服务、细心的关怀都要建立在客户满意的基础上。我们不断向每一位客服人传达“以用户为中心”的服务理念，竭尽全力的帮助客户解决问题，认真追踪每一个问题的解决情况，达到沟通中积极主动，挂机后客户满意的服务标准。

理房通每一位客服人都严格按照公司标准化的工作流程服务用户，解决用户问题。通过规范统一的服务话术，保证每一位客服都是公司专业的问题解决窗口。如客户问：“我今天 POS 刷卡，资金什么时候到账？”，理房通的客服人都会给出准确、详细的答案，不会因为偏离本意的解答给客户造成不必要的误解。



理房通服务中心

ehomepay.com.cn

实现统一的客户服务标准，树立统一的客户服务形象，提升公司的服务质量，给客户整体、一致的感觉，积极建立良好的品牌形象，是每一位理房通客服人的工作职责。

为了保证每通电话的服务质量，部门成立质检小组，每天固定抽检录音并且给出抽听录音的评分。针对抽检中发现的问题，质检小组每天都会与培训人员进行沟通，对于员工业务理解薄弱的地方，后期会加强业务培训，确保每一位客服人针对用户问题给出的答案都是专业而正确的。

为了提高客服人解决问题的能力，提升客户的满意度，理房通客户服务部成立二线业务处理小组，将客户反馈的问题及时提供给公司对应的部门，并在受理问题 1 小时内快速给出客户最合理的解决方案。这种问题反馈机制也为产品、技术和研发等部门提供了最真实的用户反馈数据，为优化产品、快速响应市场、敏捷开发提供了数据信息保障。

目前，理房通客服部每年的电话接听数量为 30 万通左右，电话接听率达到了 99.11%，客户满意度达到了 99.33%。客户每一次的满意评价，都是对理房通客服人工作的最大认可，也成为每一位客服人继续努力的动力。

身为一名理房通客服人我们要做到：用心，全程服务、无微不至；同心，换位思考、把握需求；诚心，语言温馨、态度诚恳；恒心，服务事业、持之以恒。

交易审核部的成长 我有话说



——交易审核部 胡海燕

理房通作为房产交易安全支付平台，在交易过程中的作用显而易见。而交易审核部则是一把交易资金的安全闸，是保障资金安全过程中至关重要的一环。

理房通从 2013 年创立，一路走到今天。我们见证了理房通一步步的成长，审核时效从最开始的 T+1 到今天的 D+0.5，审核时间从最开始的只有工作日审核到现在的自然日审核，每一次的提升和进步都离不开交易审核部成员的努力，也离不开理房通各个部门的支持。

理房通每一笔审核单都涉及到一座房屋以及买卖双方多年的心血，所以这要求我们的审核必须精准，对得起交易双方的信任。曾经有一个业主着急拿房款，便拿着新房本照片直接找到我们要求解冻。但是我们解冻专员火眼金睛，一眼便看出了新房本照片是 PS 的，直接拒绝了业主的不合理要求，后经了解此单还未过户。交易审核的这把安全闸直接为买方的资金做好了安全保障，杜绝了一大笔损失，也保护了公司的名誉。

守时与责任，是交易审核部每一个成员所坚守的准则。所谓守时，是需要按时审核完成相应时效内的单子，并在守时的基础上一步步的提高审核效率。所谓责任，是需要对经手的每笔单子负责，对资料的真实性、全面性、准确性等所有内容负责。

2017 年 12 月末，交易审核部的成员在进行日常审核工作时，审核到一单买方为公司用户的单子，没有添加代理人而且委托书也不详细。本着认真负责的工作态度，审核的伙伴第一时间致电给这一单的经纪人，一步步耐心地为她讲解，告知买方为公司需要添加代理人，并且上传的委托书需要注意的每项事宜。最终单子成功通过了初审，后期顺利过户，业主很快取得交易资金，并为理房通送来了锦旗。理房通审核人员的专业素养获得了业主、客户及经纪人的高度认可。用户的认可不会使我们骄傲，而是鞭策我们不断地进步。这面锦旗会时刻提醒我们要更加的负责、认真，不负用户重托。

2017 年 6 月底，理房通上线了新的审核平台，成功打通与 LINK 对接新房本的接口，并实现了线上自动分单。相对于过去人工使用微信对接下载新房本，搜索业务单上传后再解冻而言，审核平台的上线大大提高了我们的审核效率。

随着理房通业务范围的不断扩大，交易审核部也迎来了新的挑战。目前我们从人员培训、储备、系统优化等方面不断升级，做好了迎接这个挑战的准备。



持筹握算 理应有我

——财务部 米扬

如果人生是一坛酒，我们会为其寻一个老窖，珍藏醇厚的人生之味。如果人生是一棵树，我们会为其选择一片沃土，只为承一方风雨，送一番阴凉。如果人生要选择一份工作，我们会选择一个自己喜欢的职业，只为贡献自己一点点的力量。如今，我好像找到了这个理想的工作。作为一名财务工作者，来到理房通工作，好像找到了自己的福地，找到了自己职业生活的起飞点。

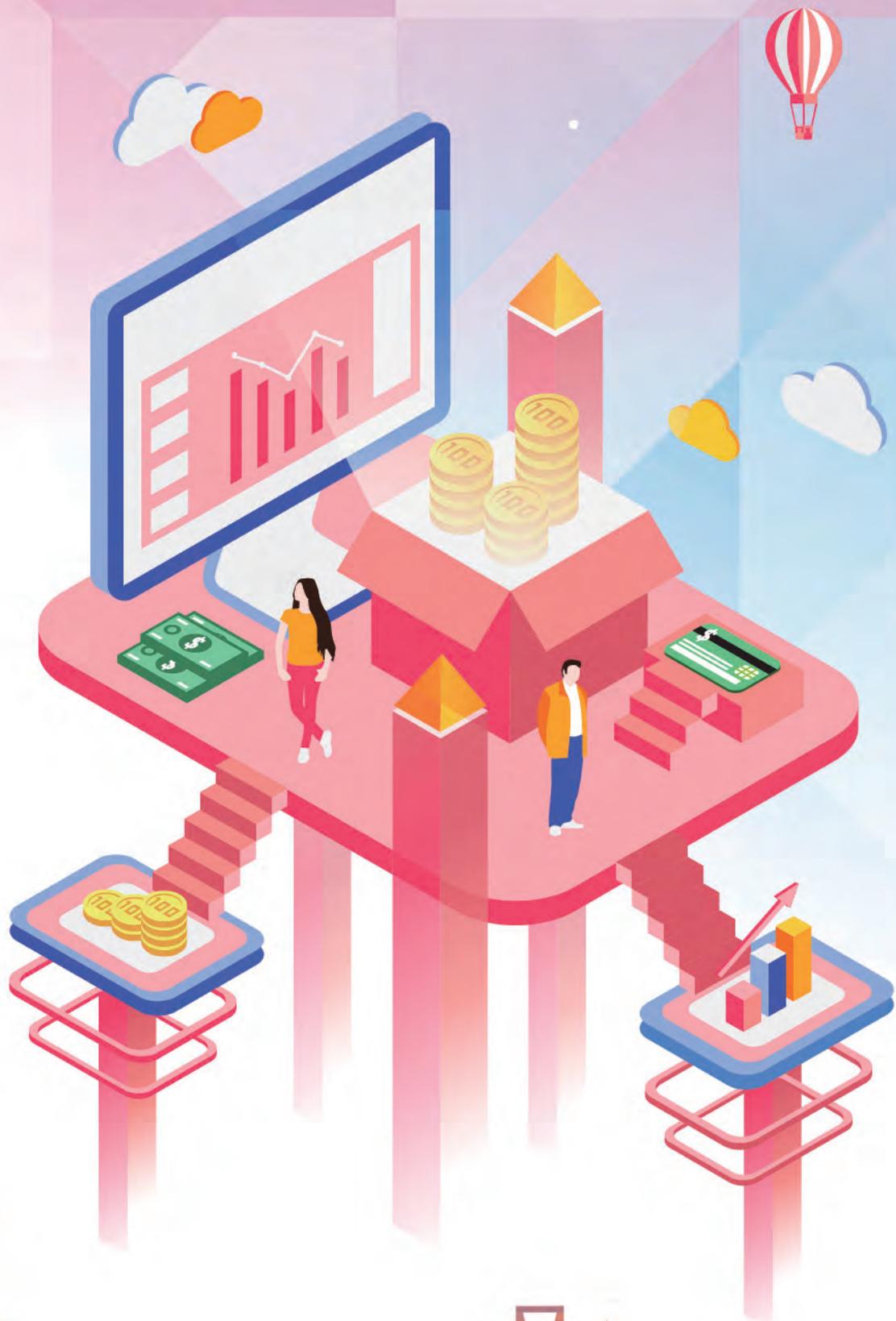
理房通的财务人来自五湖四海，就职时间也千差万别，但是对公司的热爱，和对公司文化的深切认同却十分一致。我们很喜欢这份工作，也希望利用自己的所长，助力公司取得更快、更好的发展。

理房通的财务人注重节能增效，尽职尽责做好本职工作。大家共同努力进一步完善了台账制度，以内容翔实易于操作的收支账本做好财务控制。同时严守财务纪律，严把审核关，做好日账日清，保证经费的专款专用，及时根据审核签章支付凭证办理现金、银行存款的收付结算业务，并配合完成采购项目的支付。认真完成支票使用管理和账户规范使用工作，不签发空头支票和空白支票，不随意申领相关资源，力争在节约的前提下尽可能为大家提供高质量的财务服务。

理房通的财务人关注资金精准度，认认真真做好财务核算工作。作为一名财务人，我们最看重的就是资金数额问题，因为它关系到客户的切身利益，关系到企业的高效有序运营。为确保资金数额准确，所有财务人严格执行对账制度，做到库存现金金额不超过定额，不坐支现金，定期出具资金日报表，做到日结日清、账实相符，随时掌握资金余额，做好数据的定期核算和监测。同时以周检查和日常巡查方式确保数据准确，并通过留痕文件，为后期追溯查询提供数据。

理房通的财务人能力上精益求精，效率上不断提升。在理房通你会看见很多资历深的老财务人对待工作一样亲力亲为、尽心尽力，他们一直在追求业务能力上的精益求精。理房通的财务人做事效率都很高，严谨守时是我们的工作准则，在工作中不曾发生延期交任务的现象。因为理房通的财务人不打无准备之仗，我们通过把相关流程研究透彻，从而将事情做在平时，把事情做在前面。所以在接到相关工作任务时，我们不是提高效率抓紧完成，而是高质高量的将工作做的更好。

细致严谨是财务人的工作风格，但是在工作中我们也讲求与时俱进、创新思辨。面对行业制度不断变化、公司业务不断增加、账务管理难度与日俱增的现实，理房通财务人积极思辨进取，不断适应变化的行业制度和增长的公司业务，希望用自己的辛勤和智慧为公司蓬勃发展贡献一份力量。





理 享
共 成 长

没能一起开始



今后一路相伴

——创新互联 张丽

人生过程就像城市中的公交车，有许许多多的驿站，每到一个驿站就意味着一个新的征程。很荣幸成为理房通星球中的一份子，怀着提升自我的期望和从零开始的心态，开始了一段新的征程。

前几天是公司五周年的生日。田总讲述着理房通这五年的发展历程，一路走来目标明确、坚定不移，取得了骄人的成绩。这得益于理房通人以苦为乐、勤勉务实、埋头苦干的奉献精神；得益于理房通人开拓进取、迎难而上、勇挑重担的创新精神；得益于理房通人精诚团结、自强不息、锐意拼搏的协作精神。理房通前五年的发展没有我的一丝身影，我感到很遗憾。但现在我加入了理房通团队，我很庆幸，我站在了理房通全新的起点上，今后我们可以一路相伴，共同成长。





转眼间，我加入理房通星球已经将近3个月了。公司里良好的氛围让我较快地适应了新的环境。人们常说物以类聚、人以群分，什么样的领导就会有怎样的员工，公司的氛围影响着同事，同事的品性带动着公司的氛围。在这里大家的目标一致，就是致力于理房通的发展。为了达成这个目标，大家共同拼搏着、努力着。

不进则退，这对于企业和个人而言都是亘古不变的真理，但是不论是企业还是个人的发展都不可避免的会遇到巨大压力。我们应当变压力为动力，每个人都凝成一股劲，充分发挥集体的优势战胜困难，同时在这个战胜困难的过程中，实现公司和个人的协同进步、共同发展。

新的舞台、新的机遇、新的挑战，未来是未知的，也正因为这种未知，它也充满了无限可能性。没有做不成的事，只有不愿做的事。应对机遇，应对挑战，我坚信只要积极努力向前，未来会是一片光明。用心的人像太阳，照到哪里哪里亮；消极的人像月亮，初一十五不一样。因此我相信心有有多大，舞台就会有多大，心态决定一切。我旨在做一个负责的人、一个值得信赖的人，我会用最积极的心态去走好理房通的每一步。

如果把企业比作一个大家庭，我们就是其中的孩子。家庭深怀着对每个成员的疼爱，让每个人都获得成长和进步；成员也无比珍视地敬爱与拥戴这个家庭，并且时时刻刻地维护着大家庭的利益。希望未来的道路我们一路相伴、协同进步，在理房通这个舞台上展现自己最美的舞姿。

我与理房通的300多天

——质量部 李玲玲

我来理房通的时间也不长，时至今日正好满一年。今天，理房通也迎来了五周岁生日，Give me five!

虽然来公司只有一年，但这一年变化确实不小。从公司业务来说，记得刚来的时候，理房通的主要业务是履约支付，而现在已经形成了以履约支付为主，租赁、搬家及其他生活支付业务协同发展的格局。同时一大批新鲜的血液进入这个大家庭，小伙伴们不仅技术强、颜值高，而且工作很热情，做事儿超认真，在此热烈欢迎大家！来到理房通的300多天里，对我个人而言，最大的变化就是，我不断成长为一个积极、向上、追求更好的人。





记得我刚来的时候，做的第一个项目就是“上海，依好”。那是一个进入上海市场的项目，很关键也很重要。最忙的时候是项目上线前的两三周时间，每天晚上11点下班，无周末，周末到公司晚了一会儿，都觉得不好意思，因为大家都早早的就来了。我们做的是测试工作，进入的稍微晚点。开发人员早早的就进入了这种状态。感觉那时候的大家心里都憋着一股劲，都在努力的去做，一点都不敢松懈，每天都是一种很紧张的状态，同时又像打了鸡血。就像跑步的最后冲刺阶段一样，目标就在眼前，再努力一下就可以达到终点了。以至于在那段时间里，我每天晚上做的梦都是在创建合同、编辑合同、提bug等等。就这样坚持再坚持，直至2017年8月17日星期四，估计那天三分之二的人都留在公司等待项目上线，以防万一哪块出了问题，可以随时解决。

我们为什么这么拼？其实很简单，就是想把产品尽量做好，大家一起努力，齐心协力，确保产品能保质保量的准时上线。因为这个项目，正好是在7、8月份，让我感觉那一年的夏天都过的好快，感觉还没来得及好好地感受夏天的炎热与酷暑，夏天就过去了。

这一年，理房通从公司战略到制度体系都发生了很大变化。而我自己也在理房通成长为了越来越好的测试人。“理房通五年，希望与它走的更久一点。每一步的成长，都是新的起点”。这是我最想对理房通以及自己说的话。

小小的我 大大的邦尼兔

——人事行政部 沈金萍



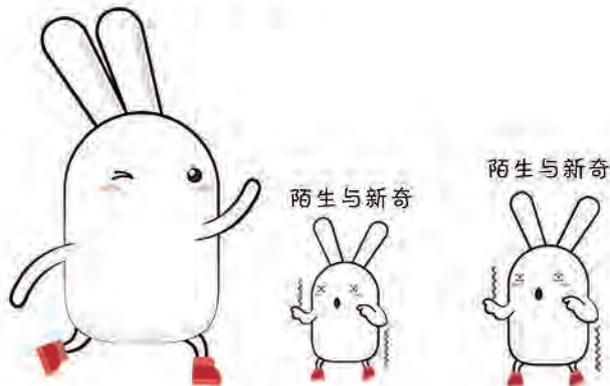
时光荏苒，一晃神儿的功夫，成为一名邦尼兔，已经有半年多的时间了。200多天的日子，竟在不知不觉中悄悄飘过。

初识

记得当初面试的时候那个温柔的 HR 小姐姐，也记得接到 offer 时无法抑制的满腔开心，还记得初入公司的陌生与新奇……所有的这一切都给了我不一样的感受。我是一个不太擅长交际的人，但是在进入理房通的第一天就融入到了这个热情的团队里，那种感觉好像我早已入职，所有的人都是熟识的不能再熟识的朋友。不知道你的团队是什么样的？我的团队让我感觉像朋友一样。她们不但工作干脆利落、精明干练，而且为人热情开朗、幽默亲和。总之你能见到不一样的风景，不一样的互联网人，不一样的邦尼兔孩子们。



无法抑制的开心



相知

我们有互联网公司最好的福利，每天各种各样的水果零食任你挑选，环境优雅的咖啡吧让你工作之余可以放松一下，轻松写意得很。一年 365 天，每一个节日，我们都有不一样的精彩：情人节的玫瑰、女生节的惊喜、端午节的粽子、儿童节的风筝、七夕节的浪漫、重阳节的温情。重中之重是我们还有热闹非凡的周年庆和年会，每一个节日都会亮瞎你的眼。每月一次的生日会，大大的蛋糕当然必不可少，还玩儿出了不一样的精彩：理房通的兔子们一会儿变身彩绘高手，一会儿变身手工达人，真是可文艺、可活泼、可才艺满身、也可幽默搞笑。

相信

每一个邦尼兔，都坚信一点：在理房通，我们的未来可以期待。在这里，我们经历过困惑也在解决着问题，曾面红耳赤、据理力争，也曾欢声笑语、互相鼓励。哭过、笑过、闹过，原来以为不可逾越的鸿沟，如今回首已变成可以在嘴边轻松说出的玩笑。无论你曾经是谁，是什么样的，理房通的邦尼兔们会用他们自身特有的魅力，让你在不知不觉中变得和他们一样优秀。感谢自己选择加入理房通，同时也感谢理房通成就了我，让我成为今天更好的自己。在理房通，你的未来可以期待。



我眼中的理房通

——基础架构 杨浩然

我是一个刚进入理房通的新人。初入理房通大家庭，感受颇多。那么现在请你准备好姿势，鸡汤马上为你送来。或许你也可以准备点纸巾，因为鸡汤可能暖胃又暖心。话不多说，且听我娓娓道来。

我眼中的理房通有点好看。入职当天，赶上公司发今年的文化衫，主题居然是美国队长。嗯，第一感觉太棒了，有点潮，充满朝气。美国队长可是打怪兽一般的人物啊，穿上不但感觉有点好看，而且身上好像还多了一点像美国队长一样的使命感。

我眼中的理房通有点牛。我在理房通的基础架构组工作，在理房通你会发现身边的牛人太多了，不但各个技术过硬，而且行业分析、工作规划做的相当牛。从我刚来不久参加的技术产品会议就可以感觉到。7月的一天，宋博士给我们开了一个产品技术会，这个会真的让我受益匪浅。在会上，博士不但对房地产行业、互联网行业做了精彩的分析，还对目前的工作安排，未来的发展规划做了详细的讲解。不但让公司的老人对工作有一个清晰的规划，也让我们这些新人对公司业务有了更深的了解。与牛人一起工作感觉就是好。

我眼中的理房通有点厉害。刚来公司不久，就赶上了理房通过5岁生日。在生日会上听田总讲述公司的发展历程，不禁感叹：这个理房通有点厉害。2013年8月8日，理房通成立，之后获得《支付业务许可证》，履约支付系统上线，理房通业务正式开始。理房通从北京出发，截至目前已经进入全国95个城市，用户达到130万人，用户口碑不断提升。在技术产品上，理房通不断进行优化升级，希望可以更好地赋能行业，助力房产交易领域品质化服务的建立。在业务发展上，理房通从房屋交易支付出发，延伸到租房、搬家、装修等领域支付，不断扩大支付业务范围，最终实现覆盖居住场景下的所有支付业务，成为行业的基础设施。

作为一名技术从业者，深知技术更新换代的速度之快，也深知技术沉淀的重要性。与牛人共事才能知道自己长短，在切磋中成长，在熏陶中沉淀。我眼中的理房通就是这样，有点好看、有点牛、有点厉害。



享 度
理 温

5年发展路 一路公益行



在理房通看来，企业是社会的细胞。在实现自身业务目标的道路上，我们也希望这个世界变得更好一点。所以奔跑的行者在前进的途中没有忘记身上的责任。理房通一路走来，公益的道路越走越宽。理房通本着“感恩社会、回馈社会、做有温度的支付企业”的公益理念，努力将企业的发展果实分享给社会大众，用行动解决问题，传递美好，为社会发展贡献自己的一份力量。

理房通爱心图书馆

2016年7月，理房通开展了爱心图书馆的公益活动。本次活动来到湖南省怀化市溆浦县葛竹坪镇洞上小学，为学校的学生带去620册的图书、120套学习文具、30套体育用品，在学校建立了理房通爱心图书馆。洞上小学只有2名教师、3个年级和52名学生。虽然学校很小，但却是孩子们学习的乐园。理房通为学生们建立爱心图书馆，希望能为山里的孩子打开一扇通往外面世界的大门。





理房通暖冬行动

2016年12月，理房通“暖冬行动”爱心小队来到河北省邯郸市涉县龙虎乡马布小学，为全校同学赠送了爱心温暖包，并向学校捐赠了550册图书、350套暖冬物资。这所有的物资饱含了全体理房通伙伴的爱心，希望尽自己一点绵薄之力，让孩子的冬天不再寒冷。这个冬天，理房通和偏远山区的孩子在一起，暖暖的心意给寒冷的冬天带来一丝暖意。



理房通爱心捐赠

2017年9月1日,理房通带着爱心捐赠物资,来到重庆涪陵酒井小学。本次捐赠活动由理房通携手重庆市涪陵区侨联共同开展。当我们抵达时,酒井小学的操场是洁净的,小朋友们早已井然有序的端坐好,手里拿着奖状,脸上露出骄傲的神情。理房通志愿者们和重庆侨联代表,一起为小朋友们捐赠了开学文具和书包。在游戏互动环节中,我们征集了30位小画家,让大家在纸上画出自己想要画的任何天马行空的想象。理房通志愿者和孩子们一起画画,大手握小手,一起经历了很多快乐的瞬间。



理房通支付安全宣传公益活动

2017年9月11日—12月25日期间，理房通通过线上线下相结合的方式，组织完成了“金融知识普及+支付安全防护”宣传公益活动。理房通利用业务场景优势，通过几千家商户门店，深入社会群众，为群众行支付安全知识的讲解宣传。同时，在线上通过理房通官网及微信公众号展开有奖支付安全知识答题活动。该活动通过线上传播实际收集了11万份试题，同时相关支付安全知识触达到了60多个城市的120万社区群众。通过广泛的信息知识传播，达到了为社区消费者普及支付安全知识的目的，提高了普通民众的支付安全意识。



理房通支付安全知识进社区

2018年5月29日，理房通主题为“移动支付安全及风险防范”支付知识进社区活动，在北京市通州区新城南街社区顺利展开。在活动现场，理房通工作人员向现场近百位社区公众，讲解了如何保障自身支付信息安全方面的知识，并与现场的社区群众展开了热烈的讨论。此次支付安全宣传活动取得了良好的效果，让普通的民众对于网络安全支付有了更深一层的认识。移动支付已经深入到人们生活的方方面面，所以为了让普通民众能够提高网络支付安全风险防范意识，理房通将持续开展支付知识进社区活动，积极投身社区支付安全知识推广公益活动中去，让理房通支付更有温度。





理房通关爱自闭症儿童

7月13日，理房通组织志愿者团队来到北京星星雨教育研究所，给自闭症儿童送去温暖。志愿者为少儿部学生们准备了特殊儿童训练手册、彩笔、益智玩具，以及蹦蹦球等日常用品。同时，也为青少部的学生带来了跑步机等恢复训练的必备品。星星的孩子，他们像星星一样纯净、漂亮，却也像星星一样冷漠、孤独。他们把自己封闭在一个相对独立的世界，一个人一个孤独的世界，独自闪烁。理房通用爱为“星星的孩子”点亮一盏灯，希望我们的暖心行动，能够给更多的星星天使们带去温暖，让他们打开心灵的窗户，更好的融入社会这个大家庭。



理房通希望尽自己的力量去帮助更多的人。5年来一位位理房通人的善心，一件件理房通伙伴的善行，让“理房通公益”5个字，深深刻在人们心里。





享
理
生
活

拼命 工作

玩命



奔跑

企业经营就是一场马拉松，每个人都要坚持奔跑，不断前进，才能赢得荣誉！

——田总



一个热爱运动的组织一定是年轻、积极、正能量的！这也是理房通对组织氛围的追求，我们一直希望运动能够成为理房通的DNA。在理房通我们拼起来最玩命，玩起来最疯狂。

理房通人个个都是隐藏的“运动健儿”：冬天的滑雪、夏天的游泳、风雨无阻的跑团马拉松、一年四季的瑜伽，还有荷尔蒙爆棚的徒步、篮球、足球、羽毛球，各种运动我们都擅长。

上班时我们埋头工作，下班后我们激情奔跑，以最饱满的热情面对工作，以最充沛的精力快乐运动。我们一直相信只有更好的运动才能更好的工作，两者是相辅相成的。一个拥有积极生活态度的人才会有积极的工作态度。所以作为一个合格的理房通人首先要学会奔跑，努力奔跑，让今天比昨天跑远一点，让今天比昨天优秀一点。

每天，当太阳升起的时候，非洲大草原上的动物们就开始奔跑了。狮子妈妈在教育自己的孩子：“孩子，你必须跑得再快一点、再快一点。你要是跑不过最慢的羚羊，你就会被活活地饿死”。这时的羚羊妈妈也在教育自己的孩子：“孩子，你必须跑得再快一点、再快一点。如果你不能比跑得最快的狮子还要快，那你就肯定会被他们吃掉”。于是每天的清晨，迎着太阳的方向，一群羚羊和狮子在努力的奔跑。而每天太阳升起的时候，所有的理房通人也开始了新的奔跑。

拼命工作



玩命疯狂



节日不同往日

我们为什么需要节日呢？因为，理房通的生活需要仪式感。

前段时间看《小王子》，觉得其中有一段很好的回答了仪式感这个问题。小王子驯养了一只狐狸，第二天小王子去看望它。狐狸说：“你每天最好在相同的时间来，比如说，你下午四点钟来，那么从三点钟起，我就开始感到幸福，时间越近，我就越感到幸福。到了四点钟的时候，我就会坐立不安，我就会发现幸福。但是，如果你随便什么时候来，我就不知道在什么时候该准备好我的心情，应当有一定的仪式”。小王子问道：“仪式是什么”？狐狸说：“它就是使某一天与其它日子不同，使某一时刻与其它时刻不同”。

生活需要仪式感，仪式感让理房通的某一天变得不同。生活本身就在那里，它呈现出什么样，完全取决于你自己的心态。仪式感能唤醒我们对于生活和工作的尊重。理房通需要有节日，需要有仪式感。理房通的女王节、端午节、儿童节、万圣节、圣诞节、情人节、元宵节，这些节日和普通的日子区隔开来。自此，理房通的生活流淌成充满节奏和韵律的诗，被标记、被倒计时、被期待……

唯美独尊的女王节



一见粽情的端午节



青春不老的儿童节



妖魔鬼怪的万圣节



喜气洋洋的圣诞节



万象更新的新年



热闹活跃的年会



一场说走就走 的旅行

我们最好的时光在理房通，最美的自己在每一次理房通带我们去的远方。在理房通，只要大家努力工作，达成目标，就会有一场全员伙伴说走就走的旅行。

每年的八月，阳光正好的周末，你会看见理房通的伙伴们朝气蓬勃地开启一场浪漫的旅行。那旅行可能是在浪花朵朵的海边迎接落日晚霞，可能是在沙漠草原感受旷远博大，也可能是在山麓之下肆意奔跑玩耍。在理房通我们爱工作我们也爱生活。





暴走青春——理房通2017年春季运动会



通过这一次次的理想之旅，理房通的伙伴们学会了劳逸结合；也在这一次次结伴而游的旅途中，伙伴们一起游戏，同事之间相互磨合，在玩乐中相互形成默契。

理房通的新人说：“选择加入理房通，最让我看重的，是理房通文化散发的感召力和凝聚力”。这里的老大风趣幽默没架子，同事热情会说段子，各种文化活动多到数不过来。理房通的老人说：“在这里工作，最满意的地方就是理房通文化带来的幸福感，理房通在成长，我们也在跟着成长”。

历经5年，理房通从不足10人的团队扩大到200多人；从一个会议室大小的办公地点，发展到坐拥中关村云广场专属三层办公区；从一个概念名词发展到拥有百万用户，这离不开每一个理房通人的努力。

一切资源终将枯竭，唯有文化生生不息。理房通能走到今天，离不开企业文化对团队潜移默化的影响。我们用5年时间完成了从0到1的突破，又在今年市场变革的背景下技术升级、不断发展。这得益于理房通人乐观积极、拼搏向上的精神，感谢团队所有人的紧密配合和努力付出。





风雨多经人不老，关山初度路犹长。

事业的伟大不仅在于目标的壮丽，更在于过程的精彩。理房通成长的过程，因为你的出现，更加绚丽多姿。新的5年，新的起点。

我们存在的价值，不是为了打败对手，而是专注去发展自己，更快地发展，超出他人预期地发展；以此为行业带去一点点的发展，推动行业一点点的进步。

今天的理房通，正迎来史上最好的发展机遇。浪费机会，远比错失机会，更让人刻骨铭心。让我们一起用才华，翩翩起5，创造理房通的美好未来。





理房通
ehomepay.com.cn

5th

周年特辑



全国统一客服咨询电话

4007-002-002

www.ehomepay.com.cn

北京市海淀区中关村软件园 4 号楼云基地 D 座