



(左)年轻的婚姻顾问团队,号称有多名博士和硕士
(右)“钻石王老五”网站的负责人徐天立

谁在赚“富二代”的钱?

文 / 本报记者 周乐乐 摄 / 通讯员 姚志伟

一年一次的神秘征婚派对,每次都号称有众多富豪美女参加,而当媒体提出要采访活动现场或了解更多活动资料时,主办方不是断然拒绝就是三缄其口。

“保护会员的个人隐私和自由选择空间”。这样的理由让记者生疑,这个钻石王老五征婚网到底是怎样的一个机构?所谓富翁征婚,究竟是货真价实,还是噱头泡沫?活动后第二天,记者决定前往他们公司一探究竟。

豪华派对的主办方在一栋不起眼的老楼里办公

总以为为亿万富豪服务的机构,办公条件应该很“奢侈”,不过大大出乎记者的意料,富豪征婚派对的主办方——“钻石王老五征婚网”的办公室竟然在浦东大道一栋毫不起眼的老楼里。

前台,不设接待小姐,只有一块白底红字的大招牌:钻石王老五征婚网。记者长驱直入,里面大约 100 平方米左右,被分割成两大间。敲开其中一间的玻璃门,几十套办公桌椅,室内布置相当局促,和一般公司的大开间无异。

一打听,负责人徐天立就在隔壁那间。相比之下,徐的办公室就显得比较温馨了,还设有一处小会客室。

“你的办公条件这么简陋,用来面试身价上亿的富翁合适吗?”寒暄过后,记者直奔主题。徐迟疑了一下,答:“富翁看中的是我们的服务,不是我们的办公条件。其实,这里并不是我们面试富翁的地方,我们另外安排了专门场所。”

“哦,在哪里?”

“这个嘛,不便透露。”

负责人自称是个“钻石王老五”

面前的徐天立,高大,长脸,浓眉,说话时总喜欢比划食指。他自我介绍,35岁,山东德州人,毕业于南京的中国药科大学化学制药专业,未婚,但有固定女友,目前不考虑结婚,因为忙于事业,没有时间结婚,但“随时可能结婚”。而他所谈的婚姻问题正是靠着自己的网站解决的。

3年前,徐天立同那帮“圈子窄”而笃守“宁缺勿滥”的海归博士一样,曾多次走进上海街头的婚介所,花了几千块,相过若干人,但素质与诚信却不敢恭维,而上婚恋交友网站,则更是大海捞针靠运气。

终身大事没解决,几次失败的相亲经历,却让有商业网站运营经验的他发现了一块高端婚介市场的空白。“2005年中国的百万富翁就已经超过千万人。如果他们有10%的人需要婚恋服务,并愿意拿出上万元来征婚,那就是上百亿的

市场!婚姻直接影响下半辈子的幸福,一般人谈恋爱可能只花几千块,但对我们的这些征婚者来说,拿出1万块来作爱情选择,完全是值得的。”

于是,徐天立决定把“富豪征婚”做成一门生意,还给自己的网站起了个好玩的谐音:“915,915,就要我!就要我!”

“你怎么定义富豪的?”记者顺势发问。

“我认为,富豪应该是优秀人群的统称。我们网站上的标准,200万元是底线。”

“如果按你的标准,你本人也算富豪吗?”

“我属于优秀人群,从某种意义上讲也算是……”徐天立说,三年大型的“富豪征婚派对”已经让他成为“媒体红人”了,很多境内外媒体,包括美国《时代周刊》、英国《泰晤士报》、法国路透社……都采访过他。

年轻博士、硕士组成的“红娘”团队,月收入个个过万?

传统观念中,说起婚姻顾问,人们总是联系到“红娘”、“媒婆”这些词汇,但是钻石王老五征婚网彻底颠覆了记者的想象。

“我们的婚姻顾问是一支由近 130 名女性组成的团队,虽然平均年龄不到 30 岁,但包括了 16 名博士、42 名硕士在内,是高学历高素质团队。”徐天立说。

“博士做婚姻顾问,是不是太大材小用了?”

“当然不会。我们的高级会员本身就是海归、博士、硕士,相同学历的婚姻顾问同他们具有同等的教育背景,更加能够理解他们的事业、情感、生活情趣等综合需求和感受。”徐天立告诉记者,毕业于上海交通大学管理学博士的张永青现在是网站的首席婚姻顾问,她入读上海交大时为高考状元,且是交大研究生院第一名,“除了张永青以外,其余的硕士、博士都是毕业于国内外知名大学的心理系,其中不乏北大、清华、复旦、上海交大、日本福井大学以及日本东京大学这样的毕业生。”

不过后来记者了解到,捆绑这些人士的主要动力来自于一个神秘的激励机制:“如果成功邀请会员加入,会有‘底薪+提成’,至于具体如何分享利润,就不方便透露了,不过可以告诉你的是,博士一个月的收入起码有三四万元,硕

士也有一万元左右。”

记者问,那些接触最高级别会员的顾问,是否有“近水楼台”之嫌?对此徐天立很不屑:“对她们们的素质我可以打保票。当然,最主要的是我们聘用的都是已婚顾问,而且其家庭是否稳定也在我们选拔标准之列。”

自称不是一般的婚介 交多少钱获得多少服务,最高会费是天价的七位数

“其实,我们不是一般的婚介。”徐天立说,“我们的网站只注册两类会员:一类就是个人或家庭财产 200 万元人民币以上的单身富豪,另一类就是个人素质极为优秀的美女或青年才俊;而且婚介的话,每见一个人,不管你成功还是失败,都要交钱的,但是我们对普通会员完全免费,免费注册、免费帮你验证所有证件。如果有先生觉得你非常适合他,需要我们向他推荐你,那么我们让你们见面,也是免费的……我们现在有 280 万的会员,收费的只有 6.9 万人。”

“但是,”徐天立话锋一转,“如果你想要主动去挑选别人的话,那就要付出和你身价等级相符的费用了。”

言下之意是,想要主动“出击”,挑选到好对象,还是要付出一定的“代价”的。这个费用根据不同的“级别”,从 1000 元/年到 100 万元/年不等,交多少钱就能获得多少服务。

以最豪华的钻石级会员为例,有一个由心理学、管理学硕士和博士组成的婚姻顾问团专门为他服务,会先将征婚对象要求具体化,包括性格、婚姻观、生活习惯等,随后开始“海选”,由顾问团挨个面试,组织活动,全程测评、约见直到最后锁定目标。“这样一整套服务是 100 万元/年。当然,这部分身价最高的会员数量也最少,也就不到 80 个。”徐天立说。

不过,记者了解到,上述费用仅仅是基本的会员费,如果客户定向“猎爱”,需要出差,发生的差旅费用将由客户承担,实报实销;如果富豪需要享受网下媒体征婚策划服务,或是决定广告征婚,那媒体广告费用另加;如果是“猎取”名人,另行收费。

靠什么吸引天价会员?

负责人称:之前是广告,现在是口碑
其实知道网站的人,多半是因为它的噱头

据徐天立介绍,目前网站至少有几十位身价过亿的“钻石”级会员,而当记者要求获得会员的个人资料时却遭到了拒绝。“这是绝对隐私,我们和客户间有服务合同,尤其是他们的姓名、企业、个人资产等必须保密。”

上网站搜索,绝大部分的会员使用网名,且不少高级别会员以风景照代替真人照,即使上传了个人照片,也在脸部打上马赛克。

“怎么确定这些亿万富翁的身份呢?”

对此,徐天立表示无奈:“我们没办法让大家相信,也没有这个必要。”他认为,参加征婚的富翁们本身行事都非常低调,网站举办媒体见面会,是要让社会提高对富翁征婚这种现象的关注度,而不是关注这次活动参与者本人。

“至于会员的来源,一开始就是打广告,做活动,现在就是靠口碑、靠猎头,在中国,其实富豪这个圈子挺小的。”徐天立称,猎头团队的组成是以公司内部人士领衔担纲,集合外部社会人士共同操作,“反正这是一个庞大的网络”。

不过根据记者的了解,知道这个网站的人,多半是因为它的噱头,“富豪、美女、征婚派对,在这个需要娱乐来刺激的年代,自然会有人关注。”

富豪征婚的幕后产业链

其实,除了“钻石王老五”,现在专门为富豪征婚的网站还有不少:富豪征婚网、百万富翁婚恋网、世界华人精英征婚网、亿万富翁征婚经纪俱乐部……自 2003 年内地首次出现富豪征婚广告算来,短短的 5 年时间,富豪征婚从无到有,再到目前这种日益火爆的局面,虽然与中国富人本身的情感以及婚姻需求密切相关,但由此所产生的内在利益驱动也不容小视。一种普遍的看法是,富豪征婚的背后其实蕴藏着一条漂亮的征婚产业链,征婚代理机构和媒体是最大赢家,因为高额的中介费用给代理机构带来了财源,广告则给媒体带来了新客户。