

# 招徕“女嘉宾”相亲，女方婚后想方设法离婚带钱不辞而别 60万的彩礼，红娘抽成20万 揭秘婚介“闪婚闪离”背后灰产业链

“60万的彩礼，红娘抽成20万。”“每个月一个人的业绩不会低于100万。”“结婚三个月挣了30多万，离婚后回来接着相亲。”在贵阳的婚介圈里，流传着这样的“暴利”故事。故事的另一面则是不断变更名字、地址和法人的婚介公司、频发的涉高额婚介费的报案，以及人财两空的“闪婚”家庭。“闪婚闪离”背后的“灰色”产业链究竟是怎样的？近日，记者前往跨省婚介集中地贵阳进行了调查。

## 中介收16万服务费 “闪婚”俩月女方不辞而别

通过贵阳的中介“闪婚”两个月后，40岁的廖先生第二次来到贵阳，发现收了自己16万元服务费的婚介公司已经“不见了”，玻璃门上贴着当地派出所的封条。这家婚介公司曾占据贵阳地标花果园双子塔第17层一整层的面积，该公司号称自己是贵阳市乃至全国最大的相亲平台。宣称“最正规，最靠谱，最快速”。

今年5月9日，廖先生自老家湖北鄂州赶到这里，两天后领证“闪婚”。女方是贵州毕节人，彩礼11.8万元。婚后的60多天里，女方大部分时间找各种理由待在贵州老家，在湖北不到半个月的时间里，因为买车买房的要求得不到满足，女方与廖先生不断争吵，最后竟不辞而别。女方离开后，廖先生到婚介公司所在的花果园派出所报警，同时发现该婚介公司已经被警方查封。

记者搜索发现，涉事的婚介公司今年3月12日乔迁至贵阳网红地标双子塔大厦，公司介绍称，新的办公区域面积有3800平方米，包括两个男嘉宾候客区、可以现场求婚的互动区、签约区，以及隔断出来的多个男女嘉宾交流室，前来参加者全部包餐。

## 花费20万“闪婚”后 女方人去楼空微信也拉黑了

为了要回7.2万元的中介费和12.8万元的彩礼，来自江西35岁的吴都已经在贵阳整整待了半年。通过中介“闪婚”花光了他的积蓄，他不得不找了一个小吃店做兼职，一小时12元。“当初的婚介公司搬家，法定代表人也换了。女方的出租屋已经退租，人也搬走了，谁都找不到。”吴都说，为了解决自己的婚姻大事，他今年2月19日来到贵阳，第二天去婚介公司。一个贵阳当地的离异女性说“相”中了他，服务费和彩礼从26万元谈到20万元。2月22日女方回复同意并签了合同，2月23日就去民政局领了证。

很快，吴都发现一切都不对劲了。“领证的时候发现女方是1981年出生的，大了我足足8岁。”吴都说，红娘就一直劝他和同去的父亲，说“年纪大了不会跑，会过日子”，女方也承诺会跟他一起再要个孩子。结果回到老家，看了女方的体检报告才发现，她已经“上了节育环”。

吴都后来才意识到，全程陪同的女方红娘一直在不断给他们洗脑。“不停地对这个女的很强，有能力，可以自己养活自己。”吴都说，“闪婚”后除去回贵阳“处理事情”的时间，女方在江西只待了不到十天就不辞而别，微信电话都拉黑了。

## 知情人士透露 多家婚介公司是同一个老板

贵阳当地女子笑颜（网名）服务过四家婚介公司，包括上述“贵阳最大的婚介公司”。笑颜说，这四家公司的背后其实是



号称是贵阳最大相亲平台的婚介公司所在的贵阳双子塔大厦。

贵阳花果园大街上，开着几十家婚介公司。

“同一个老板”。另有熟悉贵阳婚介市场的人士告诉记者，暴利之下，一些大的婚介往往有多个关联公司，为了“规避风险”，这些公司往往法人不同，甚至在多地注册，业务上“也不会有合同往来”。

笑颜在婚介公司的工作是负责招聘客服，客服主要工作是在交友App或社交媒体上，用备注为男性的ID和女性聊天，“网站会自动给你匹配女生。”对方通过后，客服会表明自己的女性身份，如果对方有婚恋需求，会给她们发一些“条件好的男生”或者说“符合他们预期的男生”，对方如果同意，再邀约发展成为闪婚女方。笑颜透露，客服的流动性比较大，后期很多公司会把客服拉过去相亲，凑人数，无法接受的人就会辞职。

## “闪婚”赚到30万 想方设法离婚回来接着相亲

据笑颜介绍，公司或者红娘会找一些条件比较困难的、离过婚带小孩的女性发展成为“闪婚”女方，“欠债这种成交率会高一些”。她表示，婚介公司通过红娘提前问女方想要多少彩礼，如果谈不下来，就按照男方出的最高价告诉女方。男方到了贵阳以后，红娘会把男方资料发给女方，如果女方有相中的，公司会帮女方买车票或机票，“过来以后，包吃包住”。

笑颜介绍，所有的婚恋公司基本上都相互合作，男嘉宾也都是共享的，只需要找女嘉宾。“哪家找到女嘉宾，这单就是哪

家的。”让笑颜印象比较深的是两个“小姐姐”，都是贵阳市的，离异带娃，欠债十几万元，全是前夫留下的外债。“每天就待在公司里，就一直相”。“之前我招的一个客服，在了解到‘闪婚’的模式后，就跟经理提出不做客服，要参加‘闪婚’相亲。”笑颜告诉记者，一个女嘉宾去年12月领证“闪婚”，3个月后称男方家暴提出离婚，十六万八的彩礼一分不返还，男方婚后给她买的车还有共同财产都带了回来。“三个月挣了30多万，回来接着相亲。”

在笑颜看来，公司所有签的协议都是在规避最后的纠纷：“他们不会让你抓到把柄把钱要回去，会想尽办法让男方出错，就可以不返还彩礼或少返还。婚介公司不会怕报警，合约写得很清楚，另外基本是现金交易，而且钱不会直接打到公司账户上。”

## 红娘每促成一对 中介公司最高给3到5万提成

笑颜说，公司招的客服最多的时候有50多名，每天的工资每天算。而红娘没有底薪，有一定资源的红娘和公司不是真正的雇佣关系，而是每成交一个客户，有1万到3万元的提成，现在甚至高达3万到5万元。“我在的公司，最好的红娘一个月就成交了15对，给客户谈的服务费越高，提成就越多。”

“女嘉宾拿得越少，你赚得就越多。”记者通过一名婚庆公司创始人获得的一



婚介公司群里发布的各种男嘉宾资料。

份通话录音显示，上述婚介公司负责人曾向其介绍公司的“业务模式”：“他（闪婚男方）带着二十几万来，你能赚个五六万、六七万。”婚庆公司创始人说：“完全不用愁男客户的来源，全国各地有很多。”他介绍自己的经验，容易“成交”的女嘉宾，基本上都有负债。“负债的女嘉宾，你打十个电话就有一个可能成，还可以拉人一起来，成了一对你可以赚三四万。（来钱）很快的，你做一单就懂了。”

据介绍，经过贵阳当地的严打后，一些婚介公司已经开始转移到昆明和南宁。11月20日，吴都打赢了和女方的离婚官司，贵阳市南明区人民法院一审判决要求女方退还实际收到的87900元彩礼中的79110元。但远在老家景德镇农村，因为吴都的婚变，他60多岁的妈妈精神出了问题，经常神志混乱，离家出走。最让吴都难过和心疼的是父亲，20万元的“闪婚”费用中，有十多万元都是父亲打零工积攒的，“那是他攒下来的辛苦钱。”

据红星新闻报道