

11月新规落地！非车险“报行合一”实施，中介靠这招精准获客不慌

来源：赵明宏 发布时间：2025-11-17 21:20:23

11月1日，国家金融监督管理总局推行的非车险“报行合一”新规正式生效。新规核心要求保险公司开展财产险（不含车险）业务时，严格执行备案条款与费率标准，严禁通过宣传费、技术服务费等形式变相支付手续费，禁止虚挂中介业务套取费用。此前非车险市场长期存在“返点”“暗补”等不正当竞争手段，不少中介依赖这类模式拉客，新规直接切断了这条捷径。据行业数据显示，新规实施首周，全国非车险中介咨询量下滑32%，近半数中小中介面临老客户流失、新客户开发难的困境，行业整体进入合规转型的关键期。

态度/观点

做非车险中介的都清楚，新规不是行业的“拦路虎”，而是净化市场的“过滤器”。那些靠歪门邪道竞争的对手会被逐步淘汰，真正专注服务的中介反而能获得更健康的竞争环境。市场变了，获客逻辑必须跟着变。以前靠价格优势吸引客户，现在所有保险公司费率透明，客户更看重中介的专业度和响应速度。很多同行还在沿用传统方式，手动给客户发微信、打电话通知新规变化，一个客户沟通下来要5分钟，几百个客户就得耗上一整天，不仅效率低，还容易遗漏关键信息，老客户看不到合规解读，很可能被竞品抢走。



非车险市场未来会朝着“专业服务+精准运营”的方向发展。随着合规化深入，客户不再只关注价格，更在意中介能否根据自身需求推荐合适的险种、及时响应咨询、提供全流程

理赔协助。中介需要把时间和精力放在提升专业能力上，比如深耕细分行业险种、研究客户风险点、优化理赔服务流程，而不是浪费在重复的沟通工作上。用工具解放双手，把核心精力放在客户真正需要的服务上，才能在合规时代站稳脚跟，实现长期盈利。

结尾

非车险“报行合一”新规的实施，标志着行业进入规范化发展的新阶段。合规化不是寒冬，而是优质中介的春天。中介的核心竞争力从来不是价格优势，而是专业的服务和高效的客户运营。你所在的地区非车险中介都在如何应对新规？你平时用什么方式维护客户关系？欢迎在评论区分享你的经验和困惑，一起在合规路上稳步前行。

HTML版本： [11月新规落地！非车险“报行合一”实施，中介靠这招精准获客不慌](#)