

Publication	Oriental Daily	Section/Page No.	Nation/Pg.14
Date	Saturday, 9 th October 2010	Lead Article	Yes
Headline	FAWOAM Unveils Workshop Grading Scheme		

修车厂分等级 制度化提升服务

(吉隆坡8日讯) 马来西亚汽车维修厂商总会今日公布一个全新的汽车维修厂商等级制度，以全面落实汽车维修转型计划，提升业者的服务素质及收入。

该会会长邝伟光指出，该公会所制定的新等级制度可分为白金、金及银等级，并呼吁国内汽车维修厂商积极参与这项计划，制度化地管理该行业的服务素质标准。

他相信，这项等级评分制度可被视为是汽车维修厂商的自律方案，同时也能有效地发展整个汽车维修工业。

他表示，大马汽车维修厂商公会也将整个级别评分制度透明化，让消费者可通过互联网了解各家汽车维修厂的表现及级别，以及比较汽车零件及汽车维修的服务收费。

11月开始等级制度

邝伟光今日出席汽车维修转型计划讲座会后指出，汽车维修厂商的等级评分制度将从2010年11月1日开始，希望能吸引多达500家普险协会授权车厂率先参与。

他指出，除了可为汽车维修厂商及普通保险公司提供资讯外，这项在线服务也可为消费者以及相关政府及执法机构如陆路交通局、电脑验车中心、警方以及国家银行提供相关的资讯。

较早前，该总会秘书长路富友在讲座会中指出，这项等级评

分制度是根据4项领域，即人力资源、维修方法、维修器材以及维修原则来评分，参与该制度的厂商只须通过互联网回答问题并上传相关的照片及文件即可。

冀厂商参与评估计划

他表示，只要相关的厂商符合评分标准，即可获得银、金或白金的等级，而保险公司在索赔程序中将根据级别来提出汽车零

消费者可通过互联网了解各家汽车维修厂的表现及级别，比较汽车零件及汽车维修的服务收费。

邝伟光

件的折扣要求及支付维修工人的时薪。

他认为，目前大部分的大马汽车维修厂商总会的会员符合银等级的标准，因此，希望相关的汽车维修厂商积极参与等级评估计划。



邝伟光(右)及路富友(左)表示，汽车维修厂商必须转型，才可以获得更高的收入。

保险公司要求折扣致亏损

(吉隆坡8日讯) 马来西亚汽车维修厂商总会会长邝伟光重申，国内汽车维修厂商并未刻意提高维修收费来欺骗保险公司的赔偿款额，反指保险公司对汽车零件不断开出30%折扣，令修车厂蒙受亏损。

要求零件30%折扣

他表示，尽管国内超过1万5000家汽车维修厂商中难免出现害群之马，但汽车维修商并未刻意向保险公司开出昂贵的维修清单。

他强调，由于保险公司所派出的一些估价师并不专业，而保险公司本身所支付的零件价格赔

偿也比维修厂商的购入价格来得更低。

「一些估价师手上的价格清单并不正确，而保险公司在作出赔偿时开出汽车零件30%折扣的要求，但事实上修车厂已不可能获得如此高的折扣，这导致我们蒙受亏损。」

他今日出席汽车维修转型计划讲座会后，回答记者的询问时，如是表示。他坦言，保险公司的要求导致汽车维修厂商只能根据赔偿款额，来为客户的汽车进行维修，甚至必须购买及安装非原装零件。

他说，导致一些客户不满而向国内贸易、合作社及消费人事

务部投诉，最终必须通过消费者仲裁庭来解决。

针对国内一些修车厂被指使用品质低劣的赝品零件来欺骗车主的问题，邝伟光表示，汽车维修厂商所使用的零件都源自汽车零件入口以及供应商。

「当我们去购买汽车零件的时候，并不能只靠肉眼来分辨真伪，因此我们希望执法单位应采取更严格的措施，检验相关的汽车零件。」

该会在全国共有2700个专业车厂，随着国家银行安排该总会与大马普通保险协会、大马汽车数据探讨协会、大马特许险估价师协会和大马回教保险公会会面洽谈详情，他们已暂停于7月25日推行的6项修车及缴付10%抵押金措施。