

## ØKONOMI

## Studerende advares mod fupudlejere

**BOLIGJAGT.** Jagten på lejeboliger i landets største byer er gået ind op mod årets studiestart.

Det betyder, at det er højsæson for fupudlejere, der bedrager boligsøgende for depositum og forudbetalt husleje.

I en aktuel sag på Amager er 19-20 unge netop blevet snydt af en fupudlejer, siger vicepolitinspektør John Amdisen, der er efterforskningsleder på sagen fra Amager. John Amdisen opfordrer folk til at bruge deres sunde fornuft:

»Man bør altid kontakte boligselskabet, forhøre sig hos naboer og tjekke navnet på døren for at sikre sig, at

udlejer er den, der ejer boligen.

Rekord mange studerende har søgt om optagelse på en videregående uddannelse i år, og det kan mærkes hos landets største annoncemarked for udlejningsboliger, Boligportalen.dk, som aldrig har haft flere boligsøgende. Her forsøger man at skille fupudlejerne fra.

»Vi har forskellige kontrolinstanser, inden vi aktiverer annoncen. Vi tager en række forholdsregler – for eksempel kigger vi annoncerne manuelt igennem og tager kontakt til udlejerne. Men man kan altid snyde, hvis man vil«, siger Steffen Møller, direktør for Boligpor-

tal.dk. Han opfordrer derfor de boligsøgende til at være opmærksomme og tage deres forholdsregler, for hvis man først er blevet snydt, så er der minimal chance for at få sine penge igen. En udlejer kan kræve både forudbetalt husleje og depositum, som tilsammen kan udgøre et beløb svarende til ca. seks måneders husleje, så der kan være store beløb på spil.

Rådene fra Boligportalen lyder, at man aldrig skal gå med til kontant betaling af depositum eller penge under bordet.

I næste uge vil alle Boligportalen.dk's brugere modtage en e-mail med råd til, hvordan man undgår fupudlejere.

## Ny strejke i Mallorca Lufthavn

**TURISME.** Sikkerhedspersonalet i lufthavnen på Mallorca vil have bedre løn og arbejdsforhold, og det betyder formentlig, at charterferiens ud- eller hjemrejse bliver forsinket for omkring 1.600 danskere.

»Der er 12-13 fly med omkring 1.600 danskere, der skal til eller fra Mallorca lørdag. De vil blive berørt af strejken«, siger salgsdirektør Stig Elling fra Star Tour. De rejsende må pakke en del tålmodighed med i bagagen.

## Penge lokker unge til forsøg

**FORSKNING.** Flere studerende dropper studiejobbet og deltager i medicinske forsøg. Det kan nemlig give op mod 8.000 kr. at deltage i forsøg, hvor medicin bliver testet på mennesker. Men med så høje beløb er der risiko for, at de studerende ikke tænker over faren, siger professor i folkesundhed Lone Scoozza til Kristeligt Dagblad. »Pengene lokker, og derfor spørger man ikke efter risici. Det spiller pludselig en rolle, hvis en rotte har fået migræne«.

ritzau  
nyheder@pol.dk

## Forsikringselskabet Alm. Brand har tillid til CSC

**SPONSORERER.** Balladen i Tour de France får ikke Alm. Brand til at droppe sponsoratet af cykelholdet CSC.

Alm. Brand er medsponsor, men presseansvarlig Pia Rosager siger til RB-Børsen, at det ikke vil være fair at trække sig nu – negativ omtale eller ej.

»Al omtale er naturligvis ikke god omtale, men skandalen berører ikke Team CSC, der har en erklæret antidopingpolitik, og den bakker vi op. Vi stoler på holdet«, siger hun.

To hold har trukket sig fra dette års Tour efter afsløring af doping, og Michael Rasmussen blev trukket ud af

løbet og den gule trøje, da der opstod tvivl om, hvor han har opholdt sig i løbet af sommeren. Tidligere på året tilstod Bjarne Riis, tidligere Tour-vinder og ejer af CSC, brug af doping i flere år.

Alligevel tror Pia Rosager, at CSC kan vise vejen i kampen mod doping.

»Men der er ingen tvivl om, at hvis der foregår systematisk doping på holdet, så er vi ikke længere sponsorer, siger hun. »Måske er det naivt at tro, der ikke findes doping på Team CSC, men vi har tiltro til, at holdet har styr på det. Og at der bliver udført de test, der skal til.«

ritzau

## PENGEINSTITUTTER

## Bankkunder skal være bedre til at shoppe

Både EU og direktør Jan Thygesen for den lille rebelbank, Northern Rock, mener, at der kan og bør være mere konkurrence i den danske banksektor.

INTERVIEW  
STIG ANDERSEN

Bankkunderne kan i høj grad være med til at bestemme, om der skal være konkurrence blandt de danske banker. Det fastslår Jan Thygesen, direktør for en af de små og rebelske i den danske bankverden, den engelske bank Northern Rock. Og der kan bestemt komme mere konkurrence, end vi kender i dag.

Deri er Jan Thygesen enig med EU-kommissionen, der netop i en rapport har slået fast, at der mangler konkurrence i den danske banksektor. Og at de danske forbrugere derfor betaler for mange penge til banksektoren.

Er du også enig i, at der direkte mangler konkurrence?

»Der er konkurrence mellem bankerne i Danmark, og den holdning vil alle i sektoren have. Men det er mere interessant for danskerne, at vi somme tider konkurrerer om nogle ting, som ikke altid er relevante for kunderne, og nogle produkter, som de kan have svært ved at gennemskue. Det skyldes, at danske banker i høj grad satser på de såkaldte total-koncepter«.

Så EU har ret?

»Konkurrencen kan helt klart forbedres. Vi har set, at der er plads til f.eks. Northern Rock, der kom ind på det danske bankmarked for kort tid siden, og som kunne få kunder ved at tilbyde nogle enkle og simple produkter. Her så vi, at kunderne skiftede bank, og man kan sammenligne banksektoren med luftfartssektoren, der jo også for år tilbage markedsførte sig med nogle servicekoncepter, og hvor kunderne betalte høje priser for flybilletterne. Men uden at de egentlig vidste, hvad de betalte for. I luftfartssektoren så vi så, at der kom lavprisselskaber ind, og her var kunderne hurtige til at skifte over. Vi ser lidt det samme i banksektoren«.

## Bankernes Easy Jet

Northern Rock er banksektorens Easy Jet?

»Jeg ved ikke, hvor sammenligneligt det er. Men vi kan godt betragte os som den her prisbasker i banksektoren, som tilbyder kunderne nogle ting, de kan forstå, og til en pris, de kan forstå. Det er, når



**VÆRD AT TÆNKE OVER.** Er bankens tilbud enkelt nok at forstå, skal kunderne også nok strømme til, mener bankdirektør Jan Thygesen, Northern Rock, som her har sat sig til rette for fotografen i sit sommerhus.

Foto: Kåre Viemose

vi kan se, at tingene bliver gennemskuelige, at vi kan se, kunderne rykker«.

Når der er plads til denne konkurrence, hvor meget er der så plads til. Hvor meget betaler vi for meget til bankerne?

»Det er svært at sige. Men Danske Bank tilbyder jo nu et koncept, de kalder 24/7, hvor al den daglige økonomi er gratis for forbrugeren, og det påstår Danske Bank jo, at de kan tjene penge på, også selv om det omfatter rådgivning. Så man kan vel spørge, om man overhovedet bør betale mere for at være bankkunde«.

Og hvad er dit svar?

»Det er selvfølgelig, at det bør man ikke. Vi ser jo også andre banker, bl.a. Skandia

og Basis Bank, der tilbyder koncepter stort set uden gebyrer. Og det er noget, kunderne gerne vil have«.

Kan en bank som Northern Rock så tilbyde det samme som Danske Bank med deres nye koncept?

»Vi har jo ikke ambitioner om at tage total-kunder ind. Vi er et tillæg til de eksisterende banker på det danske marked og gør det, som vi er gode til – for nu at bruge konkurrentens udtryk. Vores produkt er indlån og opsparing, og på det område kan vi gøre det på vilkår, som de andre banker ikke kan eller ikke ønsker at matche«.

## 11 milliarder at spare

Men hvad hvis jeg også gerne vil låne nogle penge i Northern Rock, er banken så konkurrencedygtig?

»Nej, for vi tilbyder slet ikke udlån i Danmark. Herhjemme går vi efter at konkurrere på produkter, som kunderne efterspørger, og selv om bankerne sikkert mener, at de konkurrerer hårdt, så er spørgsmålet, om de konkurrerer på noget, der gør en forskel hos kunderne«.

Og det gør de altså ikke altid efter din me-

ning?

»Det synes jeg ikke altid. Vores succes med indlån og Danske Banks aktuelle succes med et produkt, hvor kunderne selv klarer deres økonomi over nettet, fortæller jo, at kunderne ønsker billige produkter, som er til at forstå«.

Du antyder, at f.eks. Danske Bank kan give bedre tilbud til kunderne. Hvor meget betaler vi for meget til bankerne?

»Det er svært at sætte tal på, hvor meget der betales for meget i renter og gebyrer. Men der betales for meget. På et tidspunkt gjorde vi det op i Northern Rock Bank og regnede på, hvor meget danskerne kunne spare på indlån ved at blive kunder hos os. Det blev til 11 milliarder kroner på det tidspunkt, vi gjorde det op«.

Men de 11 milliarder, det er vel bl.a. for at bankerne kan drive andet end indlånsvirksomhed?

»Det er i hvert fald det, bankerne siger, og det skal jeg ikke gøre mig klog på. De kender jo bedst selv deres forretning«.

Hvis vi betaler 11 mia. for meget, bare via vore indlån, hvordan hænger det sammen?

»Det hænger sammen på den måde, at bankerne måske kunne gøre tingene lidt

billigere. Der er jo heller ikke nogen af de danske banker, der siger, at de ikke kan gøre det billigere. De siger blot, at de ikke ønsker at tilbyde tingene billigere. Og det er klart, at når der så kommer nogen og presser dem på priserne, så vil vi langsomt se, at det bliver billigere for kunderne«.

## 10.000 nye kunder siden februar

Northern Rock gik jo i februar i krig med de store banker om indlånskunderne. Hvor meget har det flyttet?

»Foreløbig har vi fået 10.000 kunder og ca. 3 milliarder kroner i indlån i Northern Rock. Og det er væsentlig mere, end vi havde ventet«.

Så bankkunder er altså villige til at flytte?

»Præcis. Blot produktet er simpelt nok, så kommer kunderne også«.

En del af den manglende konkurrence skyldes altså, at bankernes tilbud er for komplicerede, for uigennemskuelige?

»For mange kunder er det for kompliceret og for uigennemskueligt. Mange gange betaler du for meget ekspertise og rådgivning, som det er et spørgsmål, om den enkelte kunde overhovedet har brug for.

Der er mange, der ikke har brug for en håndfuld analytikere til at analysere aktiemarkedet eller til at rådgive om investering, og det er sådan, banksystemet traditionelt er bygget op. Men for mange er det svært at vælge det, man nøjagtig har brug for på denne palet af bankprodukter. Men jeg tror, at fremtiden vil vise, at mange flere bankkunder er villige til at shoppe rundt i bankmarkedet efter det, de præcis har brug for«.

Den konkurrence, EU efterlyser, den skal altså skabes af kunderne?

»Det er forbrugerne, der skal vælge den bank, de mener opfylder deres behov. Og

her skal de måske ikke tænke så meget i totalkoncepter, men alene i hvad de har brug for. Det vil måske også presse deres eksisterende bank til at give dem nogle bedre tilbud«.

Kunderne bruger altså ikke banksystemet godt nok?

»Der er begyndt at komme konkurrence, men det kan blive meget bedre«.

Og du oplever, at Danske Bank gerne vil slås med f.eks. Northern Rock, hvis det er nødvendigt?

»Det har vi jo set med indlånene. Danske Bank har

ganske vist sagt, at der er en grænse for, hvor langt de vil gå, men jeg er da sikker på, at de vil være endnu skarpere, hvis det bliver nødvendigt for dem«.

Kunne I tilbyde en højere rente på indlån?

»Det ville være meget marginalt. Men bliver vi presset, er der jo altid noget, man kan gøre, f.eks. tilbyde nogle andre produkter«.

Men så vil Northern Rocks tilbud jo bare blive lige så komplicerede og uigennemskuelige, som du siger konkurrenterne er?

»Det får du mig ikke til at sige ja til. Vores eksistensberettigelse er, at vi kan gøre tingene simple for kunderne«.

Kunne Danske Bank og Nordea knuse din og andre banker på 14 dage, hvis de ville?

»Det skal du nok spørge dem om. Da vi kom på markedet med vores indlånstilbud, havde Danske Bank jo renten med 2 procent, og det var da for at tage lysten fra os. Men det har ikke haft den effekt, de regnede med. Men sådan er konkurrence jo, hvis vi påvirker markedet, så vil de slipe sværdet. Men de kan ikke holde konkurrenterne ude – jeg tror heller ikke, de er interesserede i det«.

erhverv@pol.dk

## FORBRUGERKLAGER

## Det kan godt betale sig at klage over maden

Seks ud af ti forbrugere fik i 2006 medhold i deres klage til Ankenævnet for Hotel, Restaurant og Turisme.

MIRIAM ZESLER

Er stegen til konfirmationen kold, eller er der ingen pool på hotellet som lovet, så kan det godt betale sig at klage over den dårlige behandling.

Det viser ankenævnet for hotel, restaurant og turismes årsberetning, der netop er offentliggjort.

Af de 44 sager, som nævnet behandlede i 2006, fik forbrugerne helt eller delvist medhold i 25 tilfælde.

Klagerne handlede om alt fra utilfredshed med mængden af leveret mad til en fødselsdag og til manglende adgang til en swimmingpool under et hotelophold.

Når gæsterne får helt eller delvist medhold, pålægger ankenævnet som regel hotellet, restauranten eller turistvirksomheden at refundere hele eller dele af regningen.

Men det er dog ikke alle, der efterlever ankenavnets afgørelser.

I 2006 har kun 16 af virksomhederne udbetalt penge til utilfredse gæster, der

havde fået helt eller delvist medhold.

»Det er selvfølgelig utilfredsstillende, men vi har ikke nogen sanktionsmuligheder over for virksomhederne. I disse tilfælde er gæsterne derfor henvist til at anlægge sag mod virksomhederne for at få deres penge«, siger formanden for ankenævnet, landsdommer Henrik Bitsch.

## Smart med fast aftale om fri bar

Han forklarer, at det altid er en god idé at få den aftale, man indgår med et sted, på skrift.

»Aftaler man f.eks., at der skal være fri bar, kan det også være en idé at aftale, præcis hvor meget forskelligt sprut der

FAKTA  
KLAGER

58 klager modtog ankenævnet for hotel, restaurant og turisme i 2006. Det er på niveau med 2005. I 2000 klagede gæsterne 116 gange, og i 2001 modtog ankenævnet 97 klager.

skal være i den fri bar. Så undgår man at blive uenig om, hvad den fri bar betød, hvis der senere opstår problemer«, siger Henrik Bitsch.

Hvis man endelig bliver uenig med en hotel- eller restaurationssejer, anbefaler Henrik Bitsch, at man først går direkte til pågældende.

»Ellers kan man også derefter udfylde klageskemaer direkte på Horestas hjemmeside«, råder han.

Han understreger, at det er virksomhederne, som bærer det overordnede ansvar for, at aftalerne med gæsterne er klare og entydige.

miriam.zesler@pol.dk

## Profil

I anledning af **Elizabeth Chaanhings** 60 års fødselsdag holder vi reception: **Mandag d. 30. juli på Café Krasnapolsky, Vestergade 10, Kbh. K fra kl. 16.00-18.00**

E.C. flyttede fra Hong Kong til Danmark som 21-årig, hvor hun stiftede familie og sammen med sin daværende mand startede restaurant Shangri-La i Virum. I 1995 udvidede E.C. sin virksomhed med forpagtningen af Det Kinesiske Tårn i Tivoli og siden 2001 også Restaurant Dragon House på Bakken. Udover sin fantastiske karriere som restauratør har hun også formået at kombinere sin uddannelse som operasanger med optræden rundt omkring i København, men mest på Shangri-La med tilbagevendende opera-aftener sammen med diverse sangere fra det kongelige teater.

Elizabeth håber at se alle kære venner, bekendte og forretningsforbindelser gennem tiderne og ikke mindst alle stamgæster som har besøgt Elizabeth Chaanhings's restaurationer.

På gensyn

Venlig hilsen  
Familien Chaanhing

