

**Aus der Region I**

**Wolf reisst Schaf - DNA wird analysiert**

**OBERRIET** Ein Wolf hat in Oberriet auf einer umzäunten Weide ein Schaf gerissen. Die Schafhalter in der Region wurden informiert. Der Wildhüter wurde am Montag zu einem toten Schaf auf eine umzäunte Weide beim Weiler Freienbach bei Oberriet gerufen, wie die St. Galler Staatskanzlei am Dienstag schrieb. Zur Identifizierung des Wolfes stellte der Wildhüter eine Speichelprobe für die DNA-Analyse sicher. (sda)

**Aus der Region II**

**In Firmengebäude eingebrochen**

**WIDNAU** In der Nacht vom Sonntag auf Montag ist eine unbekannte Täterschaft an der Espenstrasse in Widnau über eine aufgebrochene Terrassentür in ein Firmengebäude eingedrungen. Wie die Kantonspolizei St. Gallen mitteilte, stahl die Täterschaft unter anderem Bargeld im Wert von rund 1000 Franken. Der Sachschaden beläuft sich demnach auf rund 500 Franken. (red/pd)

ANZEIGE

**Safeshop24**  
Protect Solutions

**SCHÜTZEN SIE IHRE WERTSACHEN**  
Papiersicherungsschrank GigaPaper

schon ab:  
**CHF 3390,-**

Eschner Strasse 81 | FL - 9487 Bendern  
Telefon: +423 371 16 16 | www.safeshop24.li

# Das Wetter wirkt sich auf die Weihnachtsgeschäfte aus

**Geschenksuche** Das Weihnachtsgeschäft läuft in Liechtenstein grundsätzlich gut, der Ansturm blieb jedoch grösstenteils noch aus. Trotzdem können sich die Geschäfte nicht beklagen und sind nach eigenen Aussagen zufrieden.

VON RAHEL ÖHRI

Im Grossen und Ganzen laufe das Weihnachtsgeschäft gleich wie im vergangenen Jahr, meint Urs Quaderer, Geschäftsführer der Quaderer AG Atelier für schönes Wohnen: «Es ist immer ein Kampf, aber wir sind zufrieden.» Prinzipiell habe der Weihnachtsverkauf aufgrund der starken Internetkonkurrenz in den vergangenen Jahren aber - wenig verwunderlich - abgenommen. Man spüre zudem, dass das Wetter nicht ideal sei. Da es lange Zeit nicht richtig kalt und winterlich wurde, sei bei den Kunden noch keine Weihnachtsstimmung aufgekommen, was das Geschäft natürlich spüre.

Dieselbe Ansicht teilt Gaby Vogt, Geschäftsführerin von Uhren und Schmuck Ospelt in Vaduz. Auch sie ist zufrieden mit dem bisherigen Verlauf des Weihnachtsgeschäfts, wobei sich das wenig winterliche Wetter auch im Schmuckgeschäft bemerkbar mache. «Erfahrungsgemäss kommt der grosse Ansturm in den nächsten zwei Wochen», so Vogt. Viele kaufen die Geschenke eben doch erst auf den letzten Drücker. Die Geschenkeauswahl sei überraschenderweise sehr durchmischt, zurzeit würden sowohl Uhren als auch Schmuck sehr gut laufen. Je näher das Weihnachtsfest rückt, desto häufiger würden auch Gutscheine im Geschäft verkauft. Mit der LieCard und der Aktion «Weihnachtsstern» von Einkaufsländ Liechtenstein, mit der der heimische Handel unterstützt werden soll, versucht Uhren und Schmuck Ospelt, dem Kunden ein möglichst attrakti-



Im Spielwarengeschäft Mikado in Vaduz läuft das Weihnachtsgeschäft bereits seit November rege. (Archivfoto: Nils Vollmar)

ves Angebot zu bieten. «Die Kunden setzen immer mehr auf gute Qualität und eine persönliche Fachberatung», meint Vogt. Deshalb spüre das Schmuckgeschäft die Internetkonkurrenz, anders als andere Branchen, nicht im grossen Ausmass.

**Ansturm kurz vor Weihnachten**

«Das Weihnachtsgeschäft läuft gut, fängt aber jedes Jahr später an», findet Mandy Quaderer von der Quaderer Autoelektrik AG in Schaan. Eine Woche vor Weihnachten erst komme der grosse Ansturm. Die Geschäfte würden aber ähnlich verlaufen wie in der Vergangenheit. Ein beliebtes

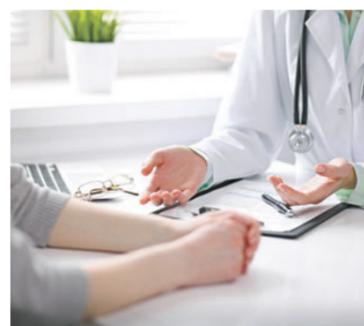
Weihnachtsgeschenk sei das iPad. Ansonsten gehe der Verkaufstrend aber immer häufiger weg von Apple-Produkten hin zu Samsung-Produkten, da das Preis-Leistungs-Verhältnis bei Samsung besser sei. Auch Gutscheine würden sich besonders zur Weihnachtszeit sehr gut verkaufen. Ein optimales Geschenk, wenn man nicht genau weiss, welches Produkt sich der Beschenkte wünscht, findet Quaderer. Ausserdem gäbe es diverse Winterspezialangebote, die die Kundschaft anlocken würde. Bei Peter Thöny vom Spielwarengeschäft Mikado in Vaduz herrscht bereits seit der zweiten Novemberwo-

che reger Betrieb. Die Hauptfrequenzen erwartet Thöny aber in den letzten zwei Wochen vor Weihnachten. Neben Robotik-Kästen, Bausystemen aller Art und traditionellen Brettspielen sei die Nachfrage auch bei technischem Spielzeug und verschiedenen Spielwelten sehr gross. Gutscheine seien in den vergangenen Jahren ebenfalls zu einem beliebten Geschenk geworden. Aufgrund des Weihnachtskatalogs und der Dienstleistungen, die bei Mikado selbst nach dem Kauf durchgeführt würden, erhalte das Geschäft vermehrt Nachfragen für Produkte und stosse zusätzlich auf grosse Akzeptanz.

## Für Gesunde lohnt sich höhere Franchise, aber wenige trauen sich

**Abwägen** Wer eine hohe Franchise wählt, kann bei den Prämien ordentlich sparen. Im Krankheitsfall muss man aber auch ordentlich in die Tasche greifen. Dieses Risiko nahmen 2017 nur wenige Versicherte in Kauf.

VON DANIELA FRITZ



Wer wenig zum Arzt geht und eine höhere Franchise wählt, profitiert von einer niedrigeren Prämie. (Foto: SSI)

sich sogar für eine Kostenbeteiligung von 4000 Franken pro Jahr. Umgekehrt blieb die grosse Mehrheit der erwachsenen Versicherten - 27 476 Personen - bei der gesetzlichen Kostenbeteiligung von 500 Franken. Weiterhin keine Kostenbeteiligung wird bei den 8342 Kindern und Jugendlichen unter 21 Jahren fällig.

Allerdings lassen sich keine Aussagen dazu machen, wie sich diese Verteilung entwickelt hat. Da die neuen Wahlfranchisen erst mit der KVG-Revision Anfang 2017 wirksam wurden, würden Daten zur tatsächlichen Wahl der Versicherten erstmals mit 31. Dezember 2017 zur Verfügung stehen, da die Statistik jeweils nur zum Jahreswechsel erhoben würde. Ausstehend ist demnach auch noch die Entwicklung im laufenden Jahr.

Ein Blick in die Krankenkassenstatistik 2017 zeigt jedoch, dass die KVG-Revision hinsichtlich der Kostenbeteiligung den gewünschten Effekt gebracht hat. So haben die Versicherten 2017 insgesamt knapp 80

Prozent mehr an Kostenbeteiligung bezahlt. Erstmals fiel aber auch das Prämiensoll tiefer aus, weshalb die durchschnittlichen Ausgaben - Prämien und Kostenbeteiligung - pro Versicherten im Jahr 2017 um 39 Franken sanken. Wer also wenig zum Arzt ging, profitierte. Gleichzeitig konnte dadurch das Kostenwachstum im Gesundheitswesen allgemein gedämpft werden.

**139 Franken Ersparnis**

Bei 550 der 1345 Versicherten, die sich für die höchstmögliche freiwillige Franchise von 4000 Franken jährlich entschieden haben, ging die Rechnung auf: Sie rechneten 2017 keine Leistungen zulasten der Obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) ab. Das war aber nicht nur gut für die Kassen, sondern auch die Versicherten selbst. Weil sich die Prämien bei einer höheren Franchise entsprechend reduzieren, sparten sich jene 550 Versicherte durchschnittlich rund 139 Franken pro Monat. Die tatsächlichen Rabatte variieren zwischen den einzelnen Kassen - möglich sind bis zu 70 Prozent des zusätzlich übernommenen Risikos. Auf das Jahr 2017 und die 550 Versicherten gerechnet ergab sich ein Rabattvolumen von 917 400 Franken. «Allerdings haben Versicherte mit hoher Kostenbeteiligung das Versichertenkollektiv auch dadurch entlastet, dass sie im Anfallfall mehr Kosten selbst tragen mussten», betonte Gesundheitsminister Mauro Pedrazzini in der Beantwortung der Kleinen Anfrage. Längst nicht jeder will oder kann allerdings das Risiko eingehen, mehrere Tausend Franken pro Jahr für Arztbesuche und dergleichen selbst zu berappen - Ersparnis durch niedri-

## Auswirkungen der Franchise

Beispiel: 21-Jähriger mit Grundversicherung (ohne Unfall)

Versicherer	Concordia	FKB	Swica
<b>GRUNDFRANCHISE VON 500</b>			
Selbstbehalt	20 % bis max. 900		
Monatliche Prämie	333.70	294	289.40
Prämienaufwand pro Jahr	4004.40	3528	3472.80
Maximale Kosten pro Jahr*	5404.40	4928	4872.80
<b>FRANCHISE VON 1500</b>			
Selbstbehalt	20 % bis max. 700		
Monatliche Prämie	295.50	254	248.90
Prämienaufwand pro Jahr	3546	3048	2986.80
Maximale Kosten pro Jahr*	5746	5248	5186.80
<b>ERSPARNIS GGÜ. GRUNDFRANCHISE*</b>	<b>-458.40</b>	<b>-480</b>	<b>-486</b>
<b>MEHRBELASTUNG GGÜ. GRUNDFRANCHISE**</b>	<b>+341.60</b>	<b>+320</b>	<b>+314</b>
<b>FRANCHISE VON 2500</b>			
Selbstbehalt	20 % bis max. 500		
Monatliche Prämie	257.30	214	205.50
Prämienaufwand pro Jahr	3087.6	2568	2466
Maximale Kosten pro Jahr*	6087.6	5568	5466
<b>ERSPARNIS GGÜ. GRUNDFRANCHISE*</b>	<b>-916.8</b>	<b>-960</b>	<b>-1006.8</b>
<b>MEHRBELASTUNG GGÜ. GRUNDFRANCHISE**</b>	<b>+683.2</b>	<b>+640</b>	<b>+593.2</b>
<b>FRANCHISE VON 4000</b>			
Selbstbehalt	20 % bis max. 200		
Monatliche Prämie	200	154	144.70
Prämienaufwand pro Jahr	2400	1848	1736.4
Maximale Kosten pro Jahr*	6600	6048	5936.4
<b>ERSPARNIS GGÜ. GRUNDFRANCHISE*</b>	<b>-1604.4</b>	<b>-1680</b>	<b>-1736.4</b>
<b>MEHRBELASTUNG GGÜ. GRUNDFRANCHISE**</b>	<b>+1195.6</b>	<b>+1120</b>	<b>+1063.6</b>

\*Wenn über ein Kalenderjahr keine ärztlichen Leistungen in Anspruch genommen wurden.  
\*\*Es wurden ärztliche Leistungen in Anspruch genommen und Franchise und Selbstbehalt ausgeschöpft.

Quelle: Krankenversicherungen, Beispiele anhand Prämien 2017

gere Prämie hin oder her. 27 476 Personen wählten deshalb die gesetzliche Kostenbeteiligung von 500 Franken. Davon hatten gemäss der Beantwortung der Kleinen Anfrage 6269 Personen im Jahr 2017 die Hochkostengrenze von 5000 Franken überschritten. Zusammen stemmten sie 7,1 Millionen Franken der Kosten selbst, vor der KVG-Revision wären es 3,9 Millionen Franken gewesen. Pro Person sind dies durchschnitt-

lich 1135 Franken an Kostenbeteiligung beziehungsweise 615 Franken gemäss alter Regelung. Durch die mit der KVG-Revision erhöhte Kostenbeteiligung zahlten diese 6269 Personen also durchschnittlich 520 Franken mehr im Jahr. «Dem stand durch die Umstellung im Jahr 2017 eine allgemeine jährliche Prämienersparnis für alle erwachsenen Versicherten von rund 320 Franken gegenüber», erinnerte Pedrazzini.