



**VILNIAUS GEDIMINO TECHNIKOS UNIVERSITETAS**

**VERSLO VADYBOS FAKULTETAS**

**FINANSŲ INŽINERIJOS KATEDRA**

Elena Novosadaite

**BŪSTO ATPIRKIMO SANDORIO DIEGIMAS LIETUVOJE  
IMPLEMENTATION OF REVERSE MORTGAGE IN LITHUANIA**

**Baigiamasis magistro darbas**

Verslo vadybos studijų programa, valstybinis kodas 62403S121

Finansų inžinerijos specializacija

Vadybos ir administravimo mokslo kryptis

Vilnius, 2008

**VILNIAUS GEDIMINO TECHNIKOS UNIVERSITETAS**

VERSLO VADYBOS FAKULTETAS

FINANSŲ INŽINERIJOS KATEDRA

TVIRTINU  
Katedros vedėja

\_\_\_\_\_  
(parašas)

Rima Tamošiūnienė

(vardas, pavardė)

\_\_\_\_\_  
(data)

**Elena Novosadaitė**

**BŪSTO ATPIRKIMO SANDORIO DIEGIMAS LIETUVOJE  
IMPLEMENTATION OF REVERSE MORTGAGE IN LITHUANIA**

**Baigiamasis magistro darbas**

Verslo vadybos studijų programa, valstybinis kodas 62403S121

Finansų inžinerijos specializacija

Vadybos ir administravimo mokslo kryptis

**Vadovas** doc. dr. Daiva Jurevičienė

(Moksl. laipsnis, vardas pavardė)

\_\_\_\_\_  
(Parašas)

\_\_\_\_\_  
(Data)

**Konsultantas** dr. Rasuolė Vladarskienė

(Moksl. laipsnis, vardas pavardė)

\_\_\_\_\_  
(Parašas)

\_\_\_\_\_  
(Data)

**Konsultantas**

\_\_\_\_\_  
(Moksl. laipsnis, vardas pavardė)

\_\_\_\_\_  
(Parašas)

\_\_\_\_\_  
(Data)

Vilnius, 2008

VILNIAUS GEDIMINO TECHNIKOS UNIVERSITETAS  
VERSLO VADYBOS FAKULTETAS  
FINANSŲ INŽINERIJOS KATEDRA

TVIRTINU

Socialinių mokslų mokslo sritis  
Vadybos ir administravimo mokslo kryptis  
Vadybos ir verslo administravimo studijų kryptis  
Verslo vadybos studijų programa, valstybinis kodas  
62403S121  
Finansų inžinerijos specializacija

***Katedros vedėja***

\_\_\_\_\_  
(Parašas)

**Rima Tamošiūnienė**

\_\_\_\_\_  
(Vardas, pavardė)

\_\_\_\_\_  
(Data)

**BAIGIAMOJO MAGISTRO DARBO**

**UŽDUOTIS**

2008-02-15 Nr. ....  
Vilnius

Studentui (ei)...Elenai Novosadaitei.....  
(Vardas, pavardė)

Baigiamojo darbo tema .....Būsto atpirkimo sandorio diegimas Lietuvoje.....  
.....

patvirtinta 2008 m. kovo 28 d. dekanų potvarkiu Nr. 138vv  
Baigiamojo darbo užbaigimo terminas 2008 m. gegužės 27 d.

**BAIGIAMOJO DARBO UŽDUOTIS:**

Magistro darbe išnagrinėjus teorinius marketingo strategijų rengimo modelius, parengti naujos būsto atpirkimo sandorio paslaugos marketingo strategiją. Atskleisti demografinių pokyčių įtaką visuomenei ir bankininkystės sektoriui. Išanalizuoti naujos būsto atpirkimo sandorio paslaugos privalumus ir išnagrinėti jos būtinumą Lietuvos „senjorams“. Atlikus anketinę apklausą, įvertinti Lietuvos gyventojų požiūrį į būsto atpirkimo sandorio paslaugą. Pateikti naujos paslaugos perspektyvas būsto paskolų rinkoje ir siūlymus tolesniems moksliniams tyrimams, skirtiems būsto atpirkimo sandorio paslaugos analizei.

Baigiamojo darbo rengimo konsultantai: ... dr. Rasuolė Vladarskienė .....  
.....  
(Moksl. laipsnis, vardas pavardė)

Vadovas .....  
(Parašas)

.....doc. dr. Daiva Jurevičienė.....  
(Moksl. laipsnis, vardas pavardė)

Užduotį gavau

.....  
(Parašas)

.....Elena Novosadaitė.....  
(Vardas, pavardė)

.....  
(Data)

Vilniaus Gedimino technikos universitetas

Verslo vadybos fakultetas

Finansų inžinerijos katedra

ISBN

ISSN

Egz. sk. 2.....

Data 2008-05-27

Verslo vadybos studijų programos baigiamasis magistro (bakalauro) darbas

Pavadinimas **Būsto atpirkimo sandorio diegimas Lietuvoje**

Autorius **Elena Novosadaitė**

Vadovas doc. dr. **Daiva Jureviči**

Kalba

lietuvių

užsienio

### Anotacija

Baigiamajame magistro darbe nagrinėjama paskolų rinkos plėtros galimybės Lietuvoje, įvedant naują būsto atpirkimo sandorio paslaugą senjorams, kuri išspręstų finansų nepakankamumo problemą. Remiantis JAV patirtimi, išanalizuoti šios paslaugos privalumai, trūkumai ir finansinė nauda pensininkams. Baigiamajame darbe nagrinėjami pagrindiniai demografiniai pokyčiai visame pasaulyje, kurie įtakoja būsto atpirkimo sandorio paslaugos būtinybę ir Lietuvos paskolų rinkoje. Išnagrinėti teoriniai marketingo strategijos modeliai, kurių pagalba buvo parengta naujos būsto atpirkimo sandorio paslaugos marketingo strategija. Atlikto empirinio tyrimo rezultatai atskleidžia Lietuvos gyventojų požiūrį į naują būsto atpirkimo sandorio paslaugą. Išnagrinėjus teorinius ir praktinius būsto atpirkimo sandorio paslaugos aspektus, pateikiamos baigiamojo darbo išvados ir siūlymai.

Darbą sudaro šios dalys: įvadas, paskolų rinkos analizė Lietuvoje, marketingo strategijų rengimo modelių teorinė apžvalga, būsto atpirkimo sandorio diegimas Lietuvoje remiantis JAV patirtimi, Lietuvos gyventojų požiūrio į būsto atpirkimo sandorio paslaugą tyrimas, išvados ir siūlymai, literatūros sąrašas.

Darbo apimtis – 77 p. teksto be priedų, 40 iliustr., 8 lent., 51 bibliografiniai šaltiniai.

Atskirai pridedami darbo priedai.

**Prasminiai žodžiai:** būsto atpirkimo sandoris, būsto nuosavybė, būsto paskola, būsto vertė, gautą išmokų nauda, gyventojų senėjimas, marketingo strategija, palūkanų norma.

Vilnius Gediminas Technical University

**Business Management** faculty

**Finance Engineering** department

ISBN

ISSN

Copies No. 2.....

Date 2008-05-27

**Business management** study programme bachelor (master) thesis.

Title: **Implementation of reverse mortgage in Lithuania**

Author **Elena Novosadaitė**

Academic supervisor **doc.dr. Daiva Jurevičienė**

Thesis language

Lithuanian

Foreign (English)

### Annotation

The thesis examines development opportunities of loan market in Lithuania, implementing a new reverse mortgage product for retirees, which could solve their financial insufficiency problem. Reverse mortgages` advantages, disadvantages and financial benefits for retirees were analyzed according to the USA experience. Moreover, the thesis presents demographical changes in the world, which impact demand of reverse mortgages in Lithuania. Theoretical review of marketing strategies stimulated to create the specific strategy for this new product. Results of the empirical research reveal Lithuanians` opinion about the reverse mortgages. As a result of the theoretical analysis and research, the thesis gives conclusions and recommendations.

Structure: introduction, loan market analysis in Lithuania, theoretical review about models of marketing strategies, implementation of reverse mortgage in Lithuania according to the USA experience, empirical research about Lithuanians opinion towards the reverse mortgage product, conclusions and suggestions, references.

Thesis consist of: 77 p. text without appendixes, 40 pictures, 8 tables, 51 bibliographical entries.

Appendixes included.

**Keywords:** benefit of loan advances, home equity, home value, interest, marketing strategy, mortgage, population ageing, reverse mortgage.

## TURINYS

ANOTACIJA (lietuvių kalba).....	
ANOTACIJA (anglų kalba).....	
<b>ĮVADAS.....</b>	<b>14</b>
<b>1. PASKOLŲ RINKOS ANALIZĖ LIETUVOJE.....</b>	<b>16</b>
1.1. LIETUVOS BANKŲ PASKOLŲ PORTFELIO STRUKTŪRA IR KITIMAS.....	16
1.2. PASKOLŲ RINKA IR JĄ VEIKIANTYS VEIKSNIAI.....	17
1.3. ĮVAIRIŲ VEIKSNIŲ POVEIKIS KREDITAVIMO SISTEMAI.....	26
1.4. VALSTYBĖS VAIDMUO KREDITAVIMO SISTEMOJE.....	31
<b>2. MARKETINGO STRATEGIJŲ RENGIMO MODELIŲ TEORINĖ APŽVALGA .....</b>	<b>36</b>
2.1. BENDROS MARKETINGO STRATEGIJOS RENGIMO SCHEMOS ANALIZĖ .....	36
2.2. PASLAUGŲ MARKETINGO STRATEGIJOS RENGIMO MODELIŲ ANALIZĖ.....	38
2.3. NAUJO PRODUKTO (PASLAUGOS) MARKETINGO STRATEGIJOS RENGIMO MODELIŲ ANALIZĖ.....	40
2.4. MARKETINGO STRATEGIJOS RENGIMO MODELIŲ ANALIZĖS APIBENDRINIMAS .....	46
<b>3. BŪSTO ATPIRKIMO SANDORIO DIEGIMAS LIETUVOJE REMIANTIS JAV</b>	
<b>PATIRTIMI .....</b>	<b>47</b>
3.1. DEMOGRAFINIŲ POKYČIŲ ĮTAKA VISUOMENEI IR BANKININKYSTĖS SEKTORIUI .....	47
3.2. BŪSTO ATPIRKIMO SANDORIS IR JO TEIKIAMA NAUDA .....	56
3.3. BŪSTO ATPIRKIMO SANDORIŲ RINKA JAV IR ATEITIES PERSPEKTYVOS LIETUVOJE .....	58
3.4. BŪSTO PASKOLOS IR BŪSTO ATPIRKIMO SANDORIO PALYGIMAS.....	62
3.5. BŪSTO ATPIRKIMO SANDORIO FINANSINĖ IŠRAIŠKA.....	64
3.6. NAUJOS BŪSTO ATPIRKIMO SANDORIO PASLAUGOS MARKETINGO STRATEGIJA .....	67
<b>4. LIETUVOS GYVENTOJŲ POŽIŪRIO Į BŪSTO ATPIRKIMO SANDORIOUS TYRIMAS</b>	
<b>.....</b>	<b>71</b>
<b>IŠVADOS IR SIŪLYMAI .....</b>	<b>78</b>
<b>LITERATŪROS IR KITŲ ŠALTINIŲ SĄRAŠAS.....</b>	<b>80</b>
<b>PRIEDAI .....</b>	<b>ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.</b>

## PAVEIKSLŲ SĄRAŠAS

1 pav. Lietuvos bankų paskolų portfelio kaita (pokytis per metus).....	
2 pav. Lietuvos bankų paskolų portfelio struktūra.....	;
3 pav. Bankų suteiktos paskolos namų ūkiams, proc.....	;
4 pav. Paskolų palūkanų normos eurais ir litais kitimo palyginimas.....	;
5 pav. Butų statyba 2003 – 2006 metais.....	;
6 pav. Bankų pasiskirstymas rinkoje pagal valdomą turta proc.....	;
7 pav. Skolininkų ir paskolų rizikos vertinimas Lietuvos bankuose [34].....	;
8 pav. Kredito sistemos veikimas [1].....	;
9 pav. Būsto kreditavimo sistema su vidiniais ryšiais.....	;
10 pav. Būsto kreditavimo sistema su išoriniais veiksniais.....	;
11 pav. Valstybės paramos būstui įsigyti formos.....	;
12 pav. Gauta kredito suma, tūkst. Lt.....	;
13 pav. Suteikta 10 ir 20 proc. subsidijų suma tūkst. Lt.....	;
14 pav. Asmenys (šeimos), gavę valstybės remiamus būsto kreditus.....	;
15 pav. Asmenys (šeimos), gavę valstybės remiamus būsto kreditus apskrityse....	;
16 pav. Strateginis marketingo planavimas [33].....	;
17 pav. Paslaugų marketingo strateginis planavimas pagal F. Buttle (1993)[6].....	;
18 pav. Valdymo politikos matrica pagal F. Buttle (1993)[6].....	;
19 pav. Naujų prekių klasifikacija pagal „Boor Allen & Hamilton“.....	;
20 pav. Tiltu tarp gamintojo ir vartotojo kūrimas [Allwine Fred C.].....	;
21 pav. Vidutinė gyvenimo trukmė išsivysčiusiose šalyse.....	;
22 pav. Gimstamumas išsivysčiusiose šalyse.....	;
23 pav. Senyvo amžiaus žmonių priklausomybės santykis: 100 x (60y/15 – 59y) išsivysčiusiose šalyse.....	;
24 pav. Gyventojai pagal pagrindines amžiaus grupes.....	;
25 pav. Vaikų ir pagyvenusių žmonių santykis, metų pradžioje.....	;
26 pav. 15–59 metų amžiaus gyventojų ir vaikų/pagyvenusių žmonių santykis, metų pradžioje.....	;
27 pav. Vidutinė tikėtina gyventojų trukmė Lietuvoje ir Europoje.....	;
28 pav. 65 metų ir vyresnių gyventojų dalis pasaulyje.....	;
29 pav. Darbuotojų ir pensininkų santykis.....	;
30 pav. Vidutinė senatvės pensija Lietuvoje, Lt.....	;
31 pav. Būsto atpirkimo sandorių augimas.....	;
32 pav. Būsto atpirkimo sandorių augimas dol., realūs ir prognozuojami duomenys, 1999 – 2015 m.....	;
33 pav. Būsto kredito skolos ir nuosavybės pokytis laiko atžvilgiu.....	;
34 pav. Būsto atpirkimo sandorio skolos ir nuosavybės pokytis laiko atžvilgiu.....	;
35 pav. Būsto atpirkimo sandorio finansinė išraiška.....	;
36 pav. Naujos būsto atpirkimo sandorio paslaugos marketingo strategijos modelis.....	;
37 pav. Respondentų pasiskirstymas pagal užsiėmimą.....	;
38 pav. Gautų išmokų, pasinaudojus būsto atpirkimo sandoriu, panaudojimas, proc.....	;
39 pav. Neigiamo požiūrio į būsto atpirkimo sandorius priežastys, proc.....	;
40 pav. Respondentų tikėjimas naujos paslaugos ateitimi.....	;

## LENTELIŲ SĄRAŠAS

1 lentelė. Kredito sumos, turto ir pajamų dydžių apribojimai.....	27
2 lentelė. Įvairių rėmimo priemonių apibendrinimas.....	40
3 lentelė. Paslaugų ir naujo produkto/paslaugos marketingo strategijos modelių palyginimas.....	41
4 lentelė. Būsto paskolos ir būsto atpirkimo sandorio pagrindiniai bruožai.....	58
5 lentelė. Būsto atpirkimo sandorio finansiniai skaičiavimai.....	60
6 lentelė. Būsto atpirkimo sandorio išmokos dydis esant tam tikroms sąlygoms.....	61
7 lentelė. Nagrinėjamo pavyzdžio paskaičiavimai.....	62
8 lentelė. 2x2 dažnių lentelė.....	75



## IVADAS

**Tyrimo aktualumas.** Visame pasaulyje kalbama apie demografinius pokyčius, kurie veikia bankininkystės sektorių. Pasaulio gyvenimo trukmės ilgėjimas ir gimstamumo mažėjimas yra pagrindiniai veiksniai, kurie daro įtaką gyventojų senėjimui ir jų priklausomybei nuo dirbančių žmonių. Esminis Lietuvos demografinės raidos bruožas XX a. buvo gyventojų senėjimas, kuris tęsiasi ir XXI a. Itin ryškiai visuomenės demografinio senėjimo kaita atsiskleidžia analizuojant ilgesnį periodą. Per pastaruosius 100 metų vyresnio amžiaus žmonių dalis visuomenėje padvigubėjo: 60 metų ir vyresni asmenys 1897 m. tesudarė 9,3 proc. visų Lietuvos gyventojų, o 2007 m. pradžioje – 20,4 proc. visų Lietuvos gyventojų. 2050 metais prognozuojama, kad Lietuvoje 65 metų ir vyresnio amžiaus žmonės sudarys trečdalį gyventojų.

Šiuo metu daugelis žmonių naudojami kreditais. Tačiau reikėtų pastebėti, kad kredito gavėjai yra darbingo amžiaus ir turintys pajamų, todėl gali pasinaudoti bankų siūlomais produktais. Bankai orientuojasi į darbingo amžiaus žmonių grupes ir nekreipia dėmesio į senyvo amžiaus žmonių poreikius. Daugelis senjorų neturi pakankamai pajamų ir dažniausiai gyvena iš valstybės skirtos senatvės pensijos. Ši grupė žmonių neturi galimybių pasinaudoti kreditu ir gauti papildomų pajamų, kurios padėtų užtikrinti geresnį gyvenimą. Bankų keliami paskolų reikalavimai yra nepalankūs, norint gauti paskolą, pensinio amžiaus piliečiui. Todėl iškyla naujų paslaugų, kurios užtikrintų papildomas pajamas bent daliai senyvo amžiaus žmonių, poreikis.

Norint patenkinti senyvo amžiaus žmonių poreikius, Lietuvai yra siūlomas naujas finansinis produktas paskolų rinkoje – būsto atpirkimo sandoris. Būsto atpirkimo sandorio atveju klientas įkeičia bankui savo turimą būstą ir iki gyvenimo pabaigos gauna kas mėnesines išmokas iš banko, pats nieko nemokėdamas (priskaičiuotos palūkanos didina bendrą įsiskolinimo sumą). Tokiu būdu kliento skola nuolat didėja, o žmogaus disponuojama būsto nuosavybės dalis mažėja. Šis produktas yra aktualus ir naudingas Lietuvai, kadangi padėtų sumažinti senjorų priklausomybę nuo dirbančių žmonių skaičiaus ir padėtų užtikrinti finansinį senyvo amžiaus žmonių saugumą.

**Tyrimo naujumas.** Būsto atpirkimo sandorio paslaugos yra populiarios daugelyje užsienio šalių, tačiau Lietuvoje ši paslauga neteikiama ir informacijos apie šią paslaugą yra labai mažai. Tyrimas atskleidžia naujas galimybes Lietuvos senjorams. Šios paslaugos diegimas Lietuvoje yra svarbus visos visuomenės atžvilgiu.

**Tyrimo problema.** Lietuvoje didėja vyresnio amžiaus žmonių dalis, kurių pajamų vidurkis yra ganėtinai mažas. Vidutinė senatvės pensija Lietuvoje didėja nežymiai ir toks finansavimas yra nepakankamas. Remiantis Statistikos departamento pateiktais duomenimis 2007 m. pensija siekė tik 595, 41 Lt. Todėl yra svarbu spręsti senyvo amžiaus pajamų nepakankamumo problemą, siūlant naują finansinį produktą paskolų rinkoje – būsto atpirkimo sandorio paslaugą, kuri būtų kaip išeitis norint palengvinti pensininkų dalį.

Šio darbo **objektas** – nauja būsto atpirkimo sandorio paslauga Lietuvos paskolų rinkoje.

Pagrindinis šio **darbo tikslas** – įvertinti naujos būsto atpirkimo sandorio paslaugos perspektyvas bei jos diegimo galimybes Lietuvos paskolų rinkoje. Numatytam tikslui įgyvendinti keliami šie **uždaviniai**:

- Išnagrinėjus teorinius marketingo strategijų rengimo modelius, parengti naujos būsto atpirkimo sandorio paslaugos marketingo strategiją;
- Atskleisti demografinių pokyčių įtaką visuomenei ir bankininkystės sektoriui;
- Išanalizuoti naujos būsto atpirkimo sandorio paslaugos privalumus ir išnagrinėti jos būtinumą Lietuvos senjorams;
- Atlikus anketinę apklausą, įvertinti Lietuvos gyventojų požiūrį į būsto atpirkimo sandorio paslaugą;
- Pateikti naujos paslaugos perspektyvas būsto paskolų rinkoje ir siūlymus tolesniems moksliniams tyrimams, skirtiems būsto atpirkimo sandorio paslaugos analizei.

**Tyrimo metodologija** – mokslinės literatūros analizė bei apibendrinimas, pirminių, antrinių informacijos šaltinių apie demografinius pokyčius, būsto atpirkimo sandorio paslaugą analizė, sisteminimas ir klasifikavimas, anketinės apklausos metodas, statistinių duomenų apdorojimo metodas (SPSS programa), hipotezių tikrinimo metodas, grafinis duomenų ir įtakos vaizdavimas.

**Darbui parengti naudota literatūra.** Pagrindiniai informacijos šaltiniai, panaudoti rengiant baigiamąjį magistro darbą, yra mokslininkų, tyrinėjančių būsto atpirkimo sandorio paslaugą ir jos naudą vyresnio amžiaus žmogui, sprendžiant iškilusius finansinius sunkumus senatvėje, publikacijos, moksliniai straipsniai mokslo darbų rinkiniuose, periodiniuose moksliniuose žurnaluose bei verslo praktikos leidiniuose.

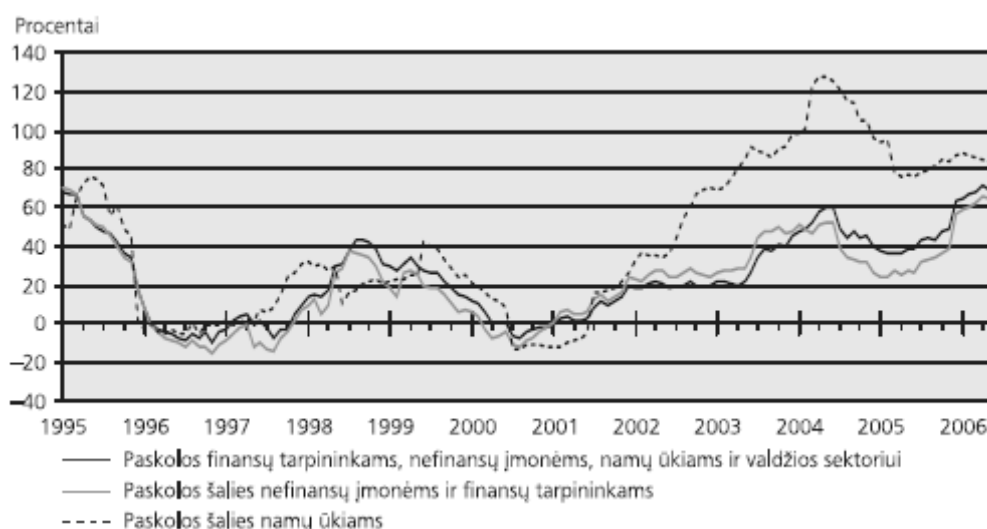
**Praktinė darbo reikšmė.** Šiame darbe atlikta naujos paslaugos analizė ir šio finansinio produkto galimybės būsto paskolų rinkoje. Gauti duomenys naudingi Lietuvos visuomenei, valstybei ir finansiniams subjektams, kurie yra suinteresuoti senjorų gyvenimo kokybės gerinimu. Apklausos rezultatai įvertina gyventojų požiūrį į naują būsto atpirkimo sandorio paslaugą. Darbe atliktas tyrimas gali būti pratęstas platesniu mastu, padidinus tyrimo imtį.

**Darbo struktūra.** Teorinėje dalyje apžvelgiama paskolų rinkos situacija Lietuvoje ir išnagrinėti teoriniai marketingo strategijos modeliai. Praktinėje darbo dalyje paaiškinama demografinių pokyčių įtaką naujos būsto atpirkimo sandorio paslaugos diegimui. Plačiau tyrinėtos šios paslaugos perspektyvos ir finansinė nauda senjorams. Taip pat parengta naujos būsto atpirkimo sandorio paslaugos marketingo strategija, remiantis teorinėje dalyje nagrinėtais modeliais. Darbe atliktas praktinis tyrimas, įvertinantis Lietuvos gyventojų požiūrį į būsto atpirkimo sandorio paslaugą, bei pateikta rezultatų analizė.

# 1. PASKOLŲ RINKOS ANALIZĖ LIETUVOJE

## 1.1. Lietuvos bankų paskolų portfelio struktūra ir kitimas

Didėjant Lietuvos bankų paskolų portfeliams, didėja ir bankų prisiimama kredito rizika. Didėjant paskolų portfeliui, išryškėja jo sudarymo ir kitimo kryptys. Galima skirti tris Lietuvos bankų paskolų portfelio didėjimo etapus (žr. 1 pav.). Pirmasis etapas yra bankų sektoriaus susikūrimas, kuris truko iki 1995 m. pabaigos. Tuo metu keli šalies bankai turėjo finansinių sunkumų, kurie turėjo įtakos beveik nebeteikti naujų paskolų. 1994 m. šalies bankų paskolų portfelio metinis didėjimo tempas buvo 68 procentai, tačiau po dviejų metų (1996 m. pirmajame ketvirtyje) jis sumažėjo iki – 3 procentų (žr. 1 pav.). 1997 m. antroje pusėje prasidėjusį antrą bankų paskolų portfelio didėjimo etapą nutraukė 1998 m. Rusijos finansų krizė, kurios poveikis Lietuvos bankams labiausiai išryškėjo 1999 m. antroje pusėje ir 2000 m. pirmąjį pusmetį. 2000 m. rugpjūtį Lietuvos bankų paskolų portfelio metinis didėjimo tempas sumažėjo iki – 8 procentų.



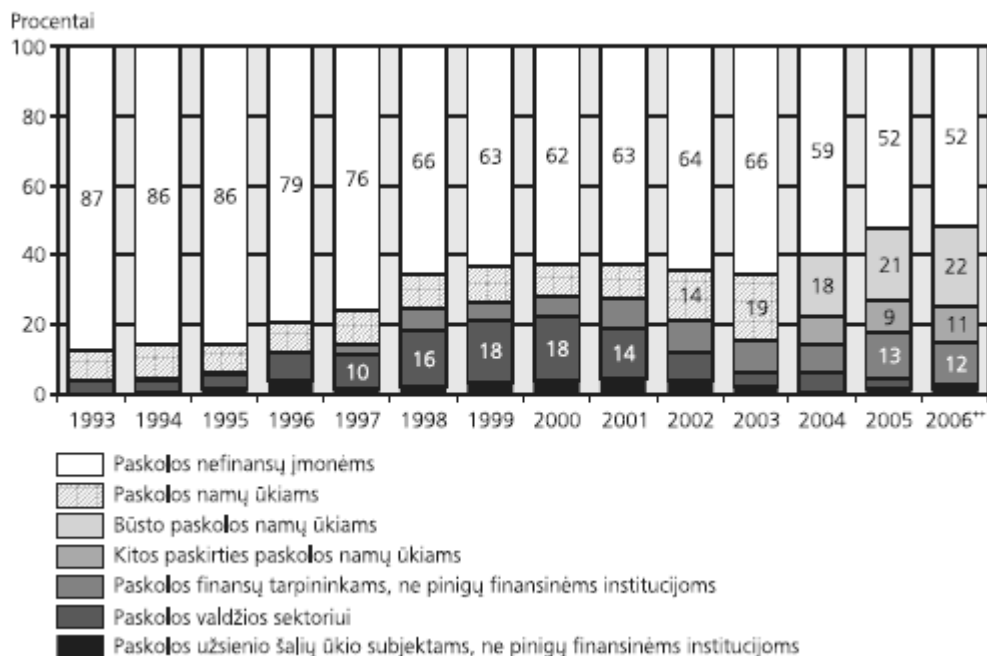
1 pav. Lietuvos bankų paskolų portfelio kaita (pokytis per metus)

Šaltinis: Lietuvos banko duomenys

2000 m. antroje pusėje prasidėjo trečiasis šalies bankų paskolų portfelio didėjimo etapas. Paskolų portfelio didėjimą lėmė Europos Sąjungos (ES) šalių skiriamos paramos, namų ūkių pajamų padidėjimo, sumažėjusių palūkanų normos, palankesnių kreditavimo sąlygų, nekilnojamojo turto kainų kilimo, pasikeitusio požiūrio į skolinimąsi, kai kurios mokesčių bei socialinės politikos nuostatos, ekonomikos augimas, bankų konkurencijos, verslo plėtros, įmonių finansinės būklės pagerėjimo ir padidėjusių apyvartinių lėšų bei naujų investicijų finansavimo poreikio veiksniai [43].

Lietuvos bankų paskolų portfelio metinis didėjimo tempas 2006 m. viduryje sudarė 56 procentus. Skolininkų skaičius didėjo kartu su bankų rizika.

Šalies bankų paskolų portfelio struktūra gerokai pasikeitė 1993–2000 m.: iki 2000 m. jo struktūrinius pokyčius įtakojo paskolų valdžios sektoriui didėjimas, vėliau – didesnis skolinimas namų ūkiams ir finansų tarpininkams (žr. 2 pav.). Nuo 2000 m. pradžios iki 2006 m. antrojo ketvirčio paskolų namų ūkiams (ypač būsto įsigijimo reikmėms) dalis šalies bankų paskolų portfelio struktūroje padidėjo maždaug tris kartus, t. y. nuo 10 iki 33 procentų [43].



2 pav. Lietuvos bankų paskolų portfelio struktūra  
Šaltinis: Lietuvos banko duomenys

Pasikeitė ne tik šalies bankų paskolų portfelio metinis didėjimo tempas, struktūra pagal sektorius, bet ir Lietuvos bankų paskolų portfelio struktūra pagal paskolos terminą. Sumažėjo trumpalaikių paskolų: 1993 m. paskolos iki 1 metų sudarė 87 procentus, o 1999 m. pabaigoje – 35 procentus viso paskolų portfelio. 2006 m. viduryje paskolos daugiau nei 5 metų sudarė 54 procentus, o paskolos, kurių terminas iki 1 metų – tik 16 procentų paskolų portfelio.

## 1.2. Paskolų rinka ir ją veikiantys veiksniai

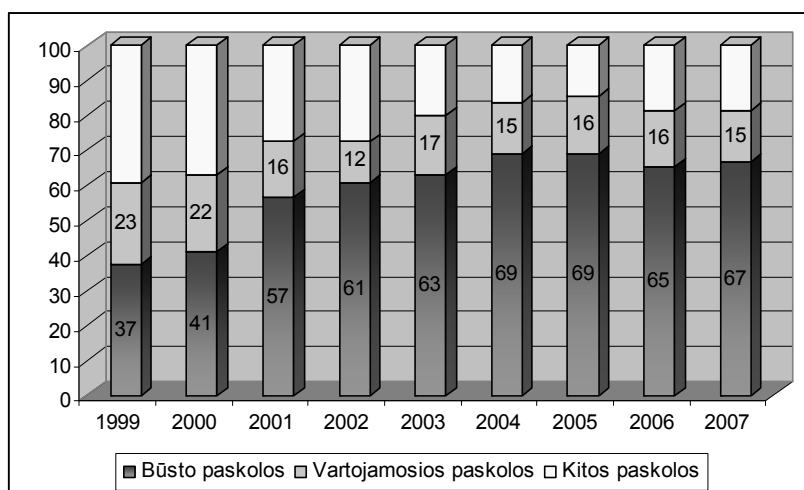
### Paskolų rinkos apžvalga

Prieš keletą metų buvo plačiai diskutuojamas kredito bumai Lietuvoje. Kredito bumo pradžia galima laikyti 2002 m., kai šalies bankai pradėjo daug aktyviau dalyvauti finansinio tarpininkavimo veikloje ir ėmė noriai skolinti privačiam sektoriui. Nuo kredito bumo pradžios Lietuvos bankų paskolų portfelio ir BVP santykis padidėjo daugiau nei du kartus: 2001 m. pabaigoje jis buvo 13,6 procento, o 2005 m. pabaigoje – 32,7 procento. Paskolų paklausa ypač didėjo dėl sparčios šalies ūkio plėtros.

Paskolų portfeliui tampant skaidresniam ir gerėjant jo kokybei, bankai turėjo daugiau galimybių pritraukti finansinius išteklius teikiamoms paskoloms finansuoti. Išskiriamos pagrindinės bankų kredito didėjimo priežastys [41]: sparti šalies ūkio plėtra, bankų paskolų pasiūlos didėjimas, palūkanų normos mažėjimas, mokesčių reforma, kuri įtakojo ir būsto paskolų paklausos padidėjimą, kadangi nuo 2003 m. įsigaliojo gyventojų pajamų mokesčio lengvata, numatanti pajamų dalies, naudojamos būsto paskolų palūkanoms mokėti, dalinį arba visišką (atsižvelgiant į gyventojų pajamų dydį ir kitas turimas lengvatas) neapmokestinimą.

Šiuo metu galima įvertinti kredito bumo vystymąsi ir teigti, kad keliamą šio reiškinio grėsmė nesukėlė krizės ir šiuo metu kreditavimo apimtys yra sumažėjusios.

Analizuojant kelerių metų statistinius paskolų namų ūkiams duomenis, pastebimas ir prieš tai nagrinėtas kreditų bumas. Iš visų namų ūkiams suteiktų paskolų didžiąją dalį sudaro paskolos būstui įsigyti (žr. 3 pav.). Ši tendencija išlieka visą nagrinėjamą laikotarpį. 1999 m. buvo suteikta už 198,6 mln. Lt būsto paskolų. Tuo tarpu 2007 m. suma padidėjo iki 16 743,9 mln. Lt.



3 pav. Bankų suteiktos paskolos namų ūkiams, proc.  
Šaltinis: Lietuvos bankas, paskaičiavimai autoriaus

Tarp 2007 m. gyventojams suteiktų paskolų ir toliau dominavo būsto paskolos, o jų metinis augimas sudarė 61,6 proc. ir buvo kiek didesnis nei prieš metus. Paskolų būstui augimą nulėmė ne tik padidėjusi paskolų paklausa, bet ir būsto pakilusios kainos bei būsto paskolos suma. Tiesa, praėjusių metų paskutinį ketvirtį buvo stebimas gana didelis būsto paskolų prieaugio sumažėjimas.

Antrojoje metų pusėje, išaugus skirtumui tarp VILIBOR ir EURIBOR palūkanų, paskolos valiuta (daugiausiai eurais) ėmė dominuoti, o paskolų litais apimtis paskutinįjį ketvirtį netgi sumažėjo.

2008 m. sausio 1 d. Lietuvoje būsto paskolos sudarė 17,5 proc. prognozuojamo 2007 m. šalies BVP, o Latvijoje ir Estijoje analogiškas rodiklis buvo daugiau kaip 2 kartus didesnis [40].

Bankų paskolų portfelio kokybę parodo pradelstų paskolų ir visų paskolų santykis bei paskolų nuvertėjimo (specialiųjų atidėjinių) ir paskolų portfelio santykis. Lietuvos Banko

duomenimis, paskolų, kurių periodiniai mokėjimai pradelsti 60 ir daugiau dienų, ir visų paskolų portfelio santykis per metus padidėjo nuo 0,97 iki 1,03%. Santykinai mažiausiai pradelstų paskolų buvo būstui įsigyti (0,59%), daugiausia – vartojimo paskolų (1,49%). Paskolų vertės sumažėjimo (specialiųjų atidėjinių) ir paskolų portfelio santykis per metus sumažėjo nuo 0,97 iki 0,79%.

Atsiranda vis daugiau požymių, leidžiančių manyti, kad paskolų rinkos tolesnė plėtra Lietuvoje galbūt bus nebe tokia sparti. Bankų paskolų portfelio augimo tempų lėtėjimo prognozę patvirtina ir lėtesniais tempais nei paskolų portfelis augę bankų kreditavimo įsipareigojimai, kurių apimtis praėjusių metų paskutinį ketvirtį sumažėjo 0,9 mlrd. Lt.

### **Pagrindiniai kreditavimo procesą įtakojantys veiksniai**

Taigi, galime išskirti pagrindinius makroekonominis ir mikroekonominis kreditavimo procesą įtakojančius veiksniai:

- palūkanų norma;
- nekilnojamo turto rinka ir jos tendencijos;
- gyventojų užimtumas, darbo užmokestis;
- valstybės dalyvavimas;
- kreditavimo įstaigų pasirinkimas ir jų vertinimas;
- kredito draudimas.

**Palūkanų norma** vaidina pagrindinį vaidmenį finansų tarpininkavimo procese. Didžioji dalis paskolų Lietuvoje suteikta su kintamomis palūkanų normomis. Kintamos palūkanos susideda iš 2 dalių – visam paskolos laikotarpiui fiksuojamos dalies – maržos bei kintančios dalies, kuri priklauso nuo to, kokia valiuta paimta paskola – litais ar eurais ir atitinkamai nuo litų VILIBOR ar eurų LIBOR kitimo.

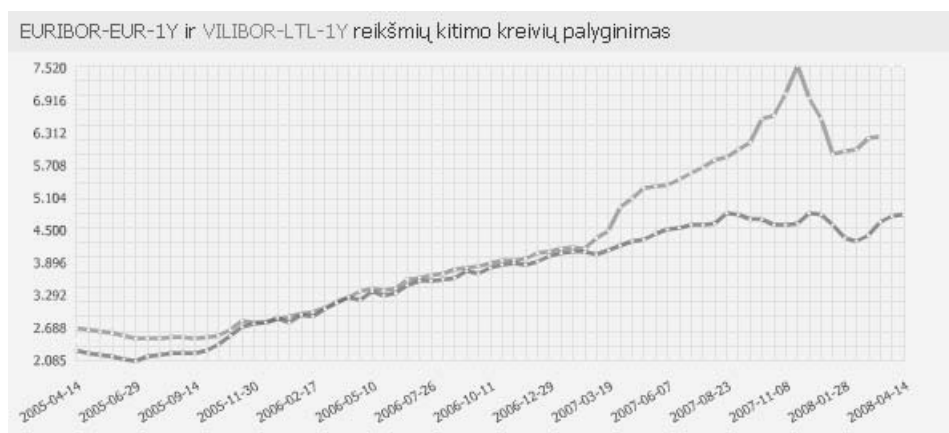
Kaip matyti iš grafiko (žr. 4 pav.), prieš kelerius metus paskolos eurais buvo pigesnės nei litais dėl žemesnių eurų LIBOR palūkanų normų, vėliau eurų LIBOR ir litų VILIBOR praktiškai nesiskyrė.

2007 m. pastebimai padidėjo Lietuvos vidutinių tarpbankinių palūkanų normų litais VILIBOR ir Europos tarpbankinių palūkanų normų eurais EURIBOR skirtumas. Pavyzdžiui, 2007 m. pradžioje 6 mėnesių VILIBOR ir EURIBOR skirtumas buvo 4 baziniai punktai, o spalio 15 d. – 126 baziniai punktai (žr. 4 pav.). Šis atotrūkis ypač didėjo 2007 m. balandžio ir rugsėjo mėnesiais ir spalio mėnesio pradžioje. Atsižvelgiant į tai, bankams buvo pateiktas klausimas, kokios, jų vertinimu, buvo pagrindinės priežastys, nulėmusios VILIBOR ir EURIBOR skirtumo augimą. Atidėjus euro įvedimą, buvo išaugęs įmonių ir gyventojų skolinimasis nacionaline valiuta. Tai viena

iš svarbiausių priežasčių, kurią minėjo daugelis bankų, nes ji atitinkamai nulėmė vidutinių tarpbankinių palūkanų normų litais VILIBOR didėjimą.

2007 m. pradžioje labiau susirūpinus dėl Latvijos ekonomikos tvarumo ir galimo perkaitimo, investuotojų nuotaikų pokyčiai turėjo įtakos ir palūkanų normų dinamikai Lietuvoje. Be to, kai kurie bankai taip pat pažymėjo, kad skolinimosi ir vartojimo apimčiai nemažėjant, ekonomikos augimui liekant labai sparčiam, išryškėjo ekonomikos nesubalansuotumas ir padidėjo infliacija. Taip pat bankai pradėjo griežčiau vertinti skolininkų riziką. Taigi šie veiksniai lėmė spartų litais denominuotų finansinių išteklių kainos, t. y. palūkanų normų, didėjimą. VILIBOR ir EURIBOR skirtumo didėjimas pastaraisiais mėnesiais taip pat susijęs su kilusiais neramumais ir likvidumo trūkumu pasaulio finansų rinkose dėl problemų JAV rizikingų paskolų sektoriuje. Viena vertus, tai iš pradžių pastūmėjo į viršų tiek VILIBOR, tiek EURIBOR. Kita vertus, įvairių šalių centrinių bankų pradėtos teikti likvidumo paskolos bankams, rugsėjo 18 d. JAV rezervų banko sumažinta bazinė palūkanų norma, o ECB – nepadidinta – sumažino investuotojų baimę dėl pasaulinės finansų sektoriaus likvidumo krizės. Spalio mėnesį EURIBOR sumažėjo, tačiau VILIBOR toliau po truputį kilo dėl minėtų priežasčių, o VILIBOR ir EURIBOR skirtumas dar padidėjo.

Šiuo metu vis dar laukiama tolesnio palūkanų normų kilimo, atsižvelgiant į Europos Centrinio Banko (ECB) vykdomą politiką ir jų deklaruojamą veiklos strategiją. Paprastai ECB kelia bazinės palūkanas, kai infliacija kyla, ir mažina, kai infliacijos lygis žemas. Tokiu būdu palaikomas kainų stabilumas ir kovojama su infliacija. Kadangi šiuo metu infliacijos lygis kyla, didinamos ir bazinės palūkanų normos.



4 pav. Paskolų palūkanų normos eurais ir litais kitimo palyginimas  
Šaltinis: DnB NORD bankas

Norint apsidrausti nuo kintančių palūkanų kilimo rizikos, galima pasirinkti paskolą su fiksuotomis palūkanomis. Fiksuotos palūkanų normos paprastai fiksuojamos iki 15 m. laikotarpiui. Pasibaigus šiam laikui palūkanos tampa kintančiomis arba galima vėl atlikti fiksavimą. Fiksuota palūkanų norma yra apie 1-1,5 proc. didesnė nei kintanti.

Renkantis fiksuoti ar nefiksuoti palūkanų normas, iškyla daug klausimų kiekvienam klientui, nes yra ganėtinai sunku numatyti ateities prognozes. Asmuo turi domėtis ir būti susipažinęs su esama situacija bei palyginti duomenis su praėjusiais metais. Praktikoje yra naudojamas primityvus fiksuotų ir kintamų palūkanų palyginimas:

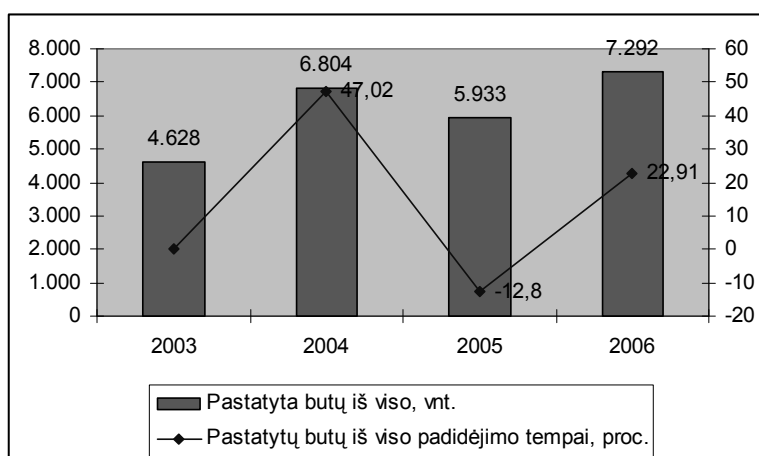
Fiksuotos palūkanos	Kintamos palūkanos
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Palūkanos nekis pasirinktą laiko tarpą</li> <li>✓ Didesnės palūkanos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ LIBOR kyla ir prognozuojama, kad kils (tačiau iki kiek – neaišku)</li> <li>✓ Mažesnės palūkanos dabar</li> </ul>

Gyventojai, įvertinę tai, kad kylant nominalioms palūkanų normoms, didėjo paskolos gražinimo našta, siekdami apsidrausti nuo palūkanų svyravimo vis dažniau fiksavo paskolų palūkanų normą ilgesniam kaip 1 m. laikotarpiui. Tokių paskolų vidutinis srautas 2007 m. buvo 33,7 procento – 15,2 procentinio punkto daugiau negu 2006 m.

**Nekilnojamo turto rinka ir jos tendencijos.** Gyvenamieji pastatai sudaro didesniąją pastatytų pastatų dalį, nors pagal pastatų plotą susiklosto atvirkštinė situacija. Tai paaiškinti galima tuo, jog 2006 m. 38 proc. gyvenamųjų pastatai – tai individualūs namai, 2003 – 2005 m. ši dalis svyravo tarp 42 – 45 proc.

Lietuvoje, nagrinėjamu laikotarpiu, pastebima, kad statoma vis daugiau naujų daugiabučių. Tai labiausiai matomas procesas, kad statybos sektorius auga sparčiai. Pastatytų butų skaičius nagrinėjamu laikotarpiu turėjo tendenciją didėti (žr. A priede). Ši tendencija pateikta 5 paveiksle.

Pastatytų butų skaičius padidėjo nuo 4628 vnt. 2003 metais iki 7292 vnt. 2006 metais, t. y. 1,6 karto (žr. 5 pav.). Naujų butų skaičius kiekvienais metais augo, išskyrus 2004 m. kai statomų butų skaičius sumažėjo 12,8 proc. [44]. Bendra tendencija rodo, kad nagrinėjamu laikotarpiu pastatytų butų skaičius augo dėl sparčiai augančios paklausos gyvenamajam būstui.



5 pav. Butų statyba 2003 – 2006 metais  
Šaltinis: Statistikos departamentas, sudaryta autoriaus



2006 m. viduryje (prieš paskelbiant sprendimą dėl Lietuvos pasirengimo įsivesti Eurą 2007 m.) Lietuvoje buvo ypač aktyviai diskutuojama gyvenamojo nekilnojamojo turto tema. Išaugusį dėmesį sąlygojo nuolat kylančios nekilnojamojo turto kainos Lietuvoje. Ši tendencija pirmiausia ir ryškiausia pasireiškė Vilniaus mieste, kur naujos statybos būsto kainos 2005 m. vidutiniškai išaugo 48 proc., 2006 m. – 27 proc., senos statybos – 44 proc. ir 34 proc. atitinkamai.

Dalis ekspertų teigia, jog Lietuvoje kainų augimą daugiausia sąlygojo psichologiniai veiksniai, t. y. išaugę gyventojų lūkesčiai, siejami su Euro įvedimu Lietuvoje.

Būstų skaičius, tenkantis tūkstančiui gyventojui, gali parodyti apsirūpinimo būstu skirtingose šalyse skirtumus, pvz., Lietuvoje būstų skaičius, tenkantis tūkstančiui gyventojų, yra vienas žemiausių ES ir siekia 375 būstus, tuo tarpu ES senbuvių (15 šalių) vidurkis sudaro 457 būstus [12].

Galima išskirti šiuos pagrindinius veiksnius, lemiančius būsto paklausos didėjimą: Lietuvos gyventojų apsirūpinimo būstu lygis ir būsto kokybė, didėjanti perkamoji galia, palankios skolinimosi sąlygos. Tačiau jau 2007 m. Paskolų būstui įsigyti augimą nulėmė ne tik padidėjusi tokių paskolų paklausa, bet ir pakilusios būsto kainos bei būsto paskolos suma, ji 2007 m., palyginti su 2006 m., buvo didesnė beveik 25 procentais. Tiesa, 2007 m. paskutinį ketvirtį labai sumažėjo paskolų būstui įsigyti poreikis. Tokia padėtis, atsižvelgiant į sugriežtėjusią bankų kreditavimo politiką, gali užtrukti ilgesnį laiką.

**Gyventojų užimtumas, darbo užmokestis.** Pastarųjų metų Lietuvos ekonomikos augimas sudaro palankias sąlygas užimtumui didėti. Trečiąjį 2007 m. ketvirtį dirbo 1560,2 tūkst. gyventojų, arba 48 tūkst. (3,2 proc.) daugiau nei prieš metus.

Didėjant užimtų gyventojų skaičiui, didėja gyventojų užimtumo lygis. 15 – 64 metų amžiaus gyventojų užimtumo lygis išaugo nuo 64,2 procento trečiąjį 2006 m. ketvirtį iki 66 procentų trečiąjį 2007 m. ketvirtį.

Statistikos departamentas praneša, kad vidutinis mėnesinis bruto darbo užmokestis šalies ūkyje (be individualių įmonių) ketvirtąjį 2007 m. ketvirtį sudarė 2052,0 lito ir, palyginti su ketvirtuoju 2006 m. ketvirčiu, padidėjo 18,5 procento, valstybės sektoriuje – 2036,4 lito ir, palyginti su ketvirtuoju 2006 m. ketvirčiu, išaugo 13,0 procento, o privačiame sektoriuje – 2061,2 lito ir buvo 22,2 procento didesnis negu ketvirtąjį praėjusių metų ketvirtį.

Vidutinis mėnesinis bruto darbo užmokestis ketvirtąjį 2007 m. ketvirtį, palyginti su trečiuoju 2007 m. ketvirčiu, padidėjo: šalies ūkyje – 5,2 procento, valstybės sektoriuje – 4,9 procento, o privačiame sektoriuje – 5,5 procento [44].

Didėjant gyventojų užimtumui bei darbo užmokesčiui, didėja šalies ekonominės padėties stabilumas, kuris daugelį gyventojų skatina imti būstų paskolas. Užimti ir gerą darbo užmokestį gaunantys gyventojai gali lengviau gauti būsto paskolą. Tuo tarpu gyventojas, neturintis darbo ar gaunantis mažas pajamas, neturi galimybių gauti paskolą iš kredito įstaigų.

**Valstybės dalyvavimas.** Šiuo metu valstybės vykdomos socialinės programos nėra efektyvios, kad leistų siekti būsto kreditavimo tikslų. Nėra tobula valstybės parama būstui įsigyti ar išsinuomoti, nesudarytos galimybės nepakankamas pajamas ir nepakankamą turtą turintiems fiziniams asmenims gauti kreditą su mažesniu už banko nustatytą pradinį įnašą ir padengti jiems draudimo įmokas ar jų dalį. Valstybės paramos programa nepakankamai skiriama daugiau tikslinėms socialinėms grupėms, taip pat tik nedidelė dalis sutaupytų biudžeto lėšų skiriama būsto sektoriaus priežiūrai.

**Kreditavimo įstaigų pasirinkimas ir jų vertinimas.** Nagrinėjant kredito įstaigų pasirinkimo dilemą, reiktų pabandyti atsakyti į šiuos klausimus:

- ✓ Kokios yra būsto kreditavimo įstaigos Lietuvoje?
- ✓ Bendra kredito įstaigų apžvalga.
- ✓ Kokie yra kreditavimo įstaigų vertinimo ir pasirinkimo kriterijai (užimama rinkos dalis, patikimumo kriterijus, vykdomos veiklos rizikos lygis ir pan.)?

Kreditavimo įstaigos Lietuvoje. Kredito įstaigų sistemą sudaro komerciniai bankai (SEB bankas, bankas „Hansabankas“, DnB NORD bankas, bankas „Snoras“, PAREX bankas, Šiaulių bankas, Sampo bankas, Medicinos bankas ir Ūkio bankas) ir nebankinės institucijos – parabankai (Lizingo bendrovės, Kredito unijos, Lombardai). Lietuvos bankas – centrinis bankas ir nuosavybės teise priklauso Lietuvos valstybei. Svarbiausios funkcijos, kurias atlieka centrinis bankas, yra pinigų emisija, pinigų politikos vykdymas ir komercinių bankų bei kitų kredito įstaigų priežiūra.

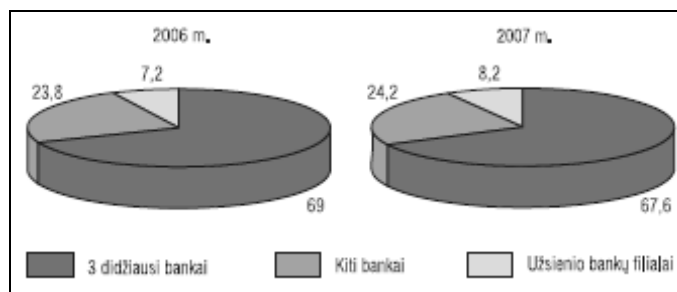
Bankų veiklos apžvalga. Šalyje veikia devyni Lietuvos banko licenciją turintys komerciniai bankai ir 5 užsienio bankų skyriai.

Didžiausi Lietuvos bankai yra AB SEB bankas, AB bankas „Hansabankas“ ir AB DnB NORD bankas.

Lietuvai įstojus į ES, kurioje taikomos supaprastintos licencijavimo procedūros valstybių narių kredito įstaigoms, ketinančioms teikti paslaugas kitose ES šalyse, išsiplėtė tiek Lietuvos bankų galimybės veikti kitose ES valstybėse, tiek ir kitų ES šalių bankų galimybės teikti paslaugas pas mus. Iki 2008 m. sausio 1 dienos Lietuvos bankas gavo 176 pranešimus iš ES valstybių priežiūros tarnybų licencijuotų bankų ketinimų teikti paslaugas Lietuvoje neįsteigus filialų.

Kreditavimo įstaigų vertinimo ir pasirinkimo kriterijai. Svarbu racionaliai pasirinkti kreditavimo įstaigą. Bankus įvertinti padėtų vidiniai ir išoriniai vertinimo kriterijai. Nustatytieji rodikliai yra Bendras išiskolinimas / Materialiųjų paprastųjų akcijų kapitalas; ROA; ROE; Atidėjimai / Bendra paskolų sumas; Blogos paskolos / Akcininkų nuosavybė ir rezervai; Atidėjimai / Blogos paskolos; Blogos paskolos / Pelnas prieš atidėjimus; Prodėtinių išlaidų dalis pajamose; Indėliai [45].

Taip pat kreditavimo įstaigos pasirinkimui įtakos turi bankų pasiskirstymas pagal užimamą rinkos dalį. Didėjant konkurencijai, 2007 mažėjo bankų koncentracija. Per metus nuo 69 iki 67,6 procento sumažėjo trijų didžiausių bankų (AB SEB Vilniaus banko, AB banko „Hansabankas“ ir AB DnB NORD banko) valdoma turto rinkos dalis (žr. 6 pav.).



6 pav. Bankų pasiskirstymas rinkoje pagal valdomą turtą proc.  
Šaltinis: Lietuvos bankas [26]

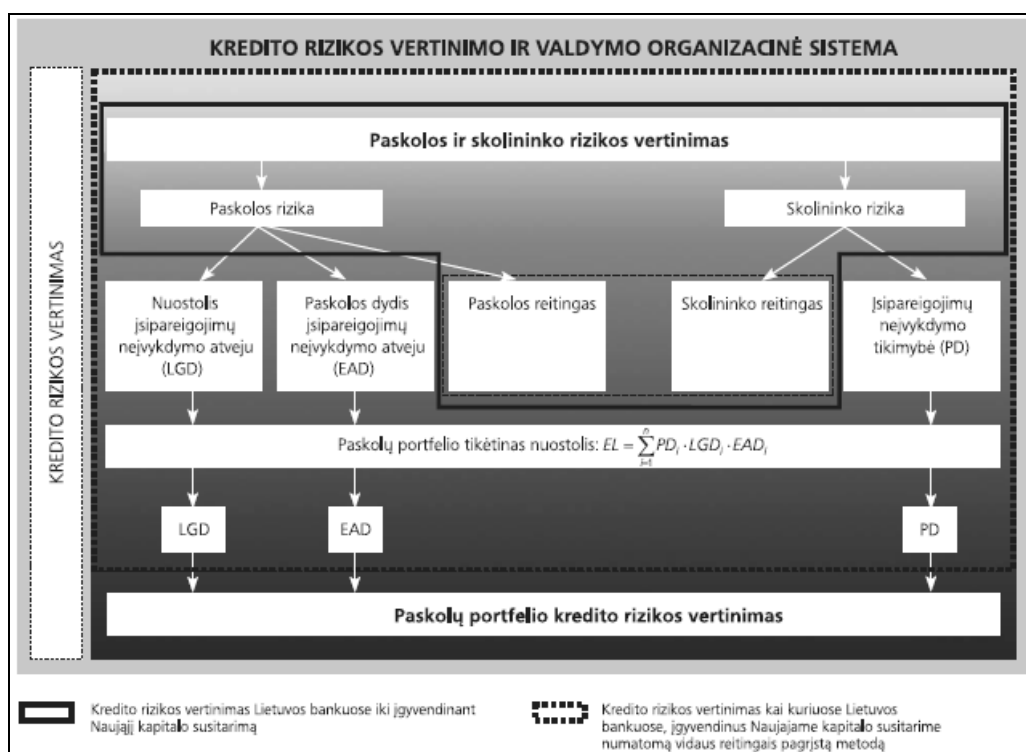
Per metus palyginti su 2006 m., kitų bankų valdoma turto dalis padidėjo nuo 23,8 iki 24,2 procento. Vertinant bankų pasiskirstymą pagal jiems tenkančią klientams suteiktų paskolų dalį, bankų rinkos dalis sumažėjo nuo 73,5 iki 70,3 procento 2007 m.

**Kredito draudimas.** Kredito draudimas – kredito grąžinimo ir su juo susijusių įsipareigojimų vykdymo užtikrinimo būdas, kai skolininkas gautą kreditą apdraudžia draudimo bendrovėje kreditoriaus naudai [1].

Kredito draudimas veikia kaip savarankiška ir kaip papildoma apdraudimo priemonė. Bankai paskolos grąžinimui užsitikrinti reikalauja apdrausti ne tik pačią paskolą, bet ir nurodo, jog įkeičiamas kilnojamasis ir nekilnojamasis turtas taip pat turi būti apdraustas. Suteikdami paskolas gyventojams, bankai jų prašo apsidrausti gyvybės draudimu arba draudimu nuo nelaimingų atsitikimų. Taip bankai užsitikrina paskolų grąžinimą įvairiais nenumatytais atvejais: gyventojui mirus, netekus darbingumo, pasikeitus jo finansinei būklei.

**Kredito rizika.** Pagrindinė bankų veiklos sritis yra kreditavimas, taigi iš visų bankų veiklai kylančios rizikos rūšių (likvidumo, operacinė, rinkos ir kt.) reikšmingiausia yra kredito rizika. Vienu iš pagrindinių kredito rizikos šaltinių paprastai laikoma paskolų koncentracija.

Norint išsiaiškinti, kaip Lietuvos bankai vertina kredito riziką, pasinaudodami atlikta jų apklausa. Apklausa atskleidžia, kad skolininkų riziką bankai vertina metodais, kurie priskirtini ekspertinių metodų grupei, bankų taikomą paskolų portfelio rizikos valdymo strategiją galima laikyti pasyvia, nors 2 bankai ir nurodė taikantys aktyvią strategiją, beveik netaikomi matematiniai paskolų portfelio rizikos vertinimo modeliai (tokius modelius taiko tik 2 bankus globojantys užsienio bankai), todėl ekonominis kapitalas paskoloms neskirstomas [49]. Lietuvos bankų praktika vertinant kredito riziką apibendrinama 7 paveiksle.



7 pav. Skolininkų ir paskolų rizikos vertinimas Lietuvos bankuose [49]

Kredito rizikos vertinimas Lietuvos bankuose orientuotas tik į skolininkų ir jiems suteiktų paskolų rizikos vertinimą taikant ekspertinius metodus. Taigi kiekybiškai kredito rizika nėra vertinama, t. y. neskaičiuojama įsipareigojimų neįvykdymo tikimybė, nuostolis įsipareigojimų neįvykdymo atveju ir kitos kredito rizikos sudedamosios dalys.

Pasak V. Valionio paskolų portfelio rizikos vertinimo modelis vienodai kainuoja tiek didesniai, tiek mažesniai bankui, taigi jį įsigyti ekonomiškai naudingiau didesniai bankui. Lietuvos bankams, kurie pasaulio ir Europos mastu laikytini mažais, savomis jėgomis sukurti ar įsigyti jau sukurtą paskolų portfelio rizikos vertinimo modelį ekonomiškai nenaudinga. Galima išeiti – bendromis pastangomis sukurti paskolų portfelio rizikos vertinimo modelį, kuris būtų taikomas keliuose bankuose.

Vertinant kredito riziką, negali būti apsiribojama tik paskolų rizikos vertinimu – būtina įvertinti ir viso paskolų portfelio riziką. Tam reikia nustatyti ne tik paskolų portfelį sudarančių paskolų rizikos sudedamąsias dalis, bet ir paskolų rizikos koreliaciją. Paskolų portfelio riziką, arba netikėtą nuostolį, rodo nuostolio skirstinys. Netikėtam nuostoliui padengti laikomas ekonominis kapitalas.

Lietuvos bankų apklausos rezultatai parodė, kad jie taiko skolininkų rizikos vertinimo metodus, priskirtinus ekspertinių metodų grupei, pasirenka pasyvią paskolų portfelio rizikos valdymo strategiją, netaiko matematinių paskolų portfelio rizikos vertinimo ir ekonominio kapitalo paskirstymo modelių. Taigi, siekdami kredito riziką vertinti šiuolaikiškai, Lietuvos bankai dar turėtų patobulinti taikomas ir kartu diegti naujas kredito rizikos vertinimo priemones.

### 1.3. Įvairių veiksmų poveikis kreditavimo sistemai

Sistema – tai organizuota elementų visuma, kurioje visi elementai ir aplinka yra susiję tarpusavio ryšiais ir sąveikauja vieni su kitais. Pagrindinės sąvokos, kurias reikia žinoti nagrinėjant sistemą yra:

1. sistema;
2. posistemė;
3. sistemos ribos;
4. tiesioginis ir grįžtamasis ryšys;
5. srautai;
6. atsitiktinumo aspektai.

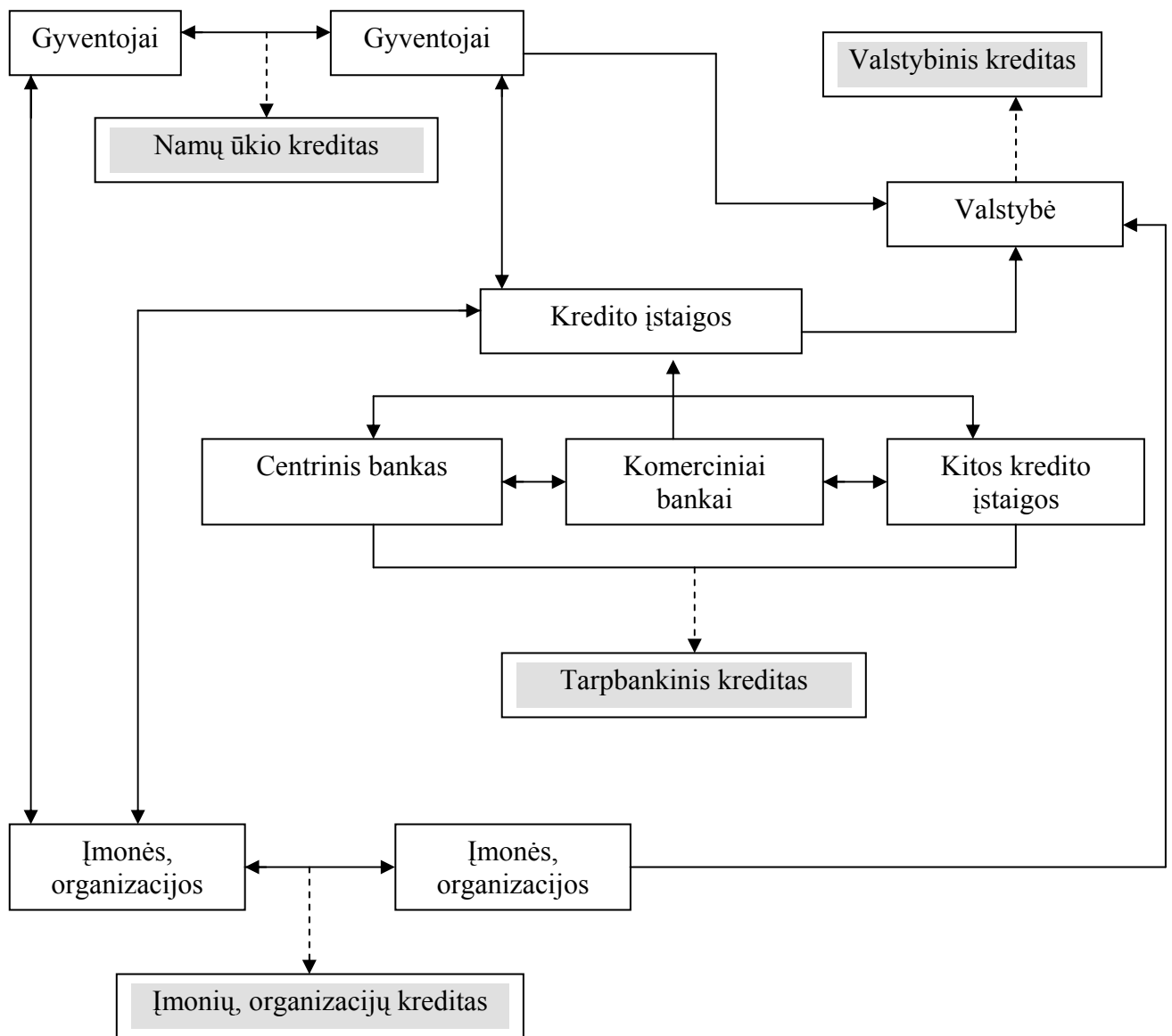
Nagrinėjant kreditavimą kaip sistemą, reikia išsiaiškinti, kas tai yra kredito sistema ir panagrinėti jos dalį – gyventojų kreditą.

**Kredito sistema** – ekonominių piniginių santykių, susijusių su įmonių, organizacijų ir gyventojų laikinai laisvų pinigų kaupimu ir tiksliniu jų teikimu apmokėjimo ir gražintinumo pagrindais, įvairių formų ir metodų visuma [1].

Kredito sistemoje dalyvauja gyventojai, įmonės bei organizacijos, valstybė ir kredito įstaigos (bankai, kredito unijos, kredito kooperatyvai ir pan.). Viena vertus minėti kredito sistemos dalyviai yra kredito išteklių tiekėjai, kita vertus – kredito išteklių vartotojai. Sudėtingos šios sistemos veikimas pateiktas 8 pav.

Kredito sistemoje susiformuoja santykiai tarp:

- 1) pačių gyventojų;
- 2) gyventojų ir įmonių, organizacijų;
- 3) gyventojų ir kredito įstaigų;
- 4) gyventojų ir valstybės;
- 5) pačių įmonių ir organizacijų;
- 6) įmonių, organizacijų ir kredito įstaigų;
- 7) įmonių, organizacijų ir valstybės;
- 8) pačių kredito įstaigų;
- 9) kredito įstaigų ir valstybės.



8 pav. Kredito sistemos veikimas [1]

Daugelio atvejų kreditiniai santykiai yra abipusiai, išskyrus valstybės santykius su kitais kredito sistemos dalyviais. Valstybė linkusi skolintis, bet pati kreditinių išteklių neteikia, išskyrus atvejus, kai perskolina iš tarptautinių organizacijų arba fondų gautus pinigus įmonėms su valstybės garantija. Išvardyti kreditiniai santykiai padeda susidaryti pagrindinėms kredito sistemos dalims: gyventojų kreditui (1,2,3), įmonių, organizacijų kreditui (2,5,6,7), tarpbankiniam kreditui (8), valstybiniam kreditui (4,7,9).

**Gyventojų (namų ūkio) kreditai** teikiami gyventojams vartojimo prekėms įsigyti (baldams, ryšio priemonėms, automobiliams), gyvenimo sąlygoms gerinti (gyvenamų namų statybai, nekilnojamo turto pirkimui), išsimokslinimo išlaidoms (studijoms užsienio universitetuose, stažuotėms, individualiems moksliniams projektams), medicininėms išlaidoms ir pan. [1].

**Būsto kreditavimas** – tai galimybė įsigyti savo namus ar atnaujinti jau turimus. Paskolą galima panaudoti gyvenamajam būstui, sodo namui, sodybai, poilsio patalpoms su priklausiniais pirkti, statyti, rekonstruoti ir remontuoti (apdailai). Taip pat, pasinaudoję paskola galima pirkti žemės sklypą ar tvarkyti aplinką. Nagrinėjant kreditavimo sistemą su vidiniais ryšiais (žr. 9 pav.), centre yra kredito gavėjas.

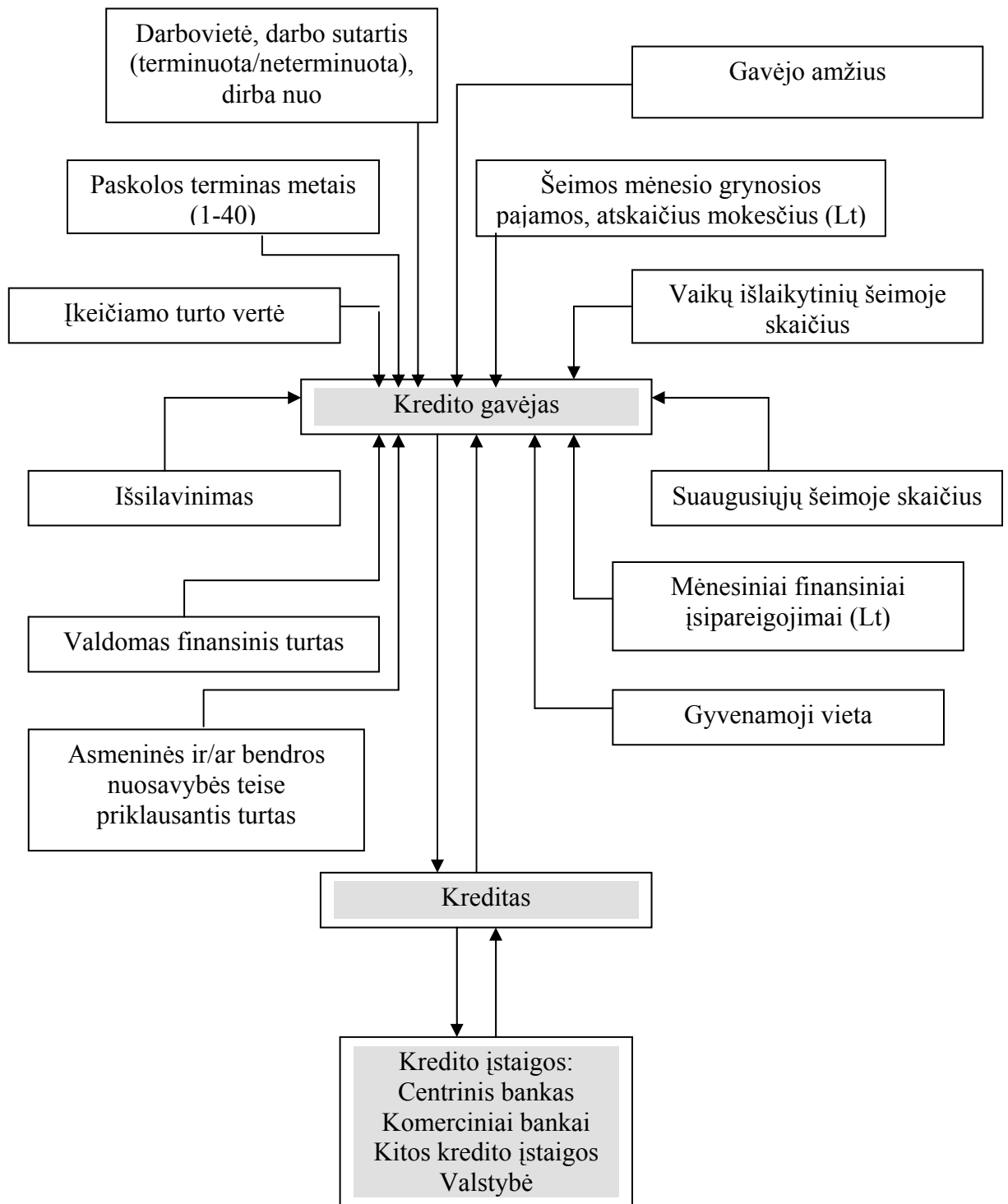
Būsto paskolos gavėjas gali būti:

- Ne jaunesnis kaip 18 metų amžiaus Lietuvos Respublikos pilietis arba ne jaunesnis kaip 18 metų amžiaus užsienio pilietis, gyvenantis pagal laikiną ar nuolatinę migracijos tarnybos leidimą ir turintis savo vardu registruotą nekilnojamąjį turtą Lietuvoje.
- Asmuo, gaunantis nuolatinės oficialias pajamas.
- Asmuo, kuris paskolos grąžinimo termino pabaigoje bus ne vyresnis kaip 65 metų.

Tarp kreditavimo įstaigos ir kreditavimo gavėjo yra grįžtamasis ryšys. Kredito gavėjas pasinaudojęs kreditu, po tam tikro laiko turi jį grąžinti. Šio proceso eigą įtakoja daug vidinių veiksnių, kurie tiesiogiai susiję su kredito gavėju. Gavėjas turi atitikti tam tikrus kredito įstaigos keliamus reikalavimus. Taigi, norint gauti tam tikrą paskolą, įtakojuojantys veiksniai yra: šeimos mėnesio grynosios pajamos, atskaičius mokesčius (Lt), išsilavinimas, valdomasis finansinis turtas, amžius, vaikų išlaikytinių šeimoje skaičius, mėnesiniai finansiniai išsipareigojimai (Lt), suaugusiųjų šeimoje skaičius ir kt. Tai padeda kredito įstaigai nustatyti gavėjo patikimumą.

Lietuvoje būsto kreditavimo procesas standartiškai užtrunka nuo 40 iki 50 dienų. Priklausomai nuo aplinkybių bei pasirinkto banko, trukmė gali skirtis. Jei proceso eigoje neiškyla nesklandumų, būsto kreditas gali būti įvykdytas ir per minimalų terminą, t. y. 20 – 30 dienų (pavyzdys būsto kreditavimo proceso pateiktas B priede).

Pateiktos kreditavimo sistemos, su vidiniais ir išoriniais veiksniais, gali būti naudingos diegiant naują produktą Lietuvoje.

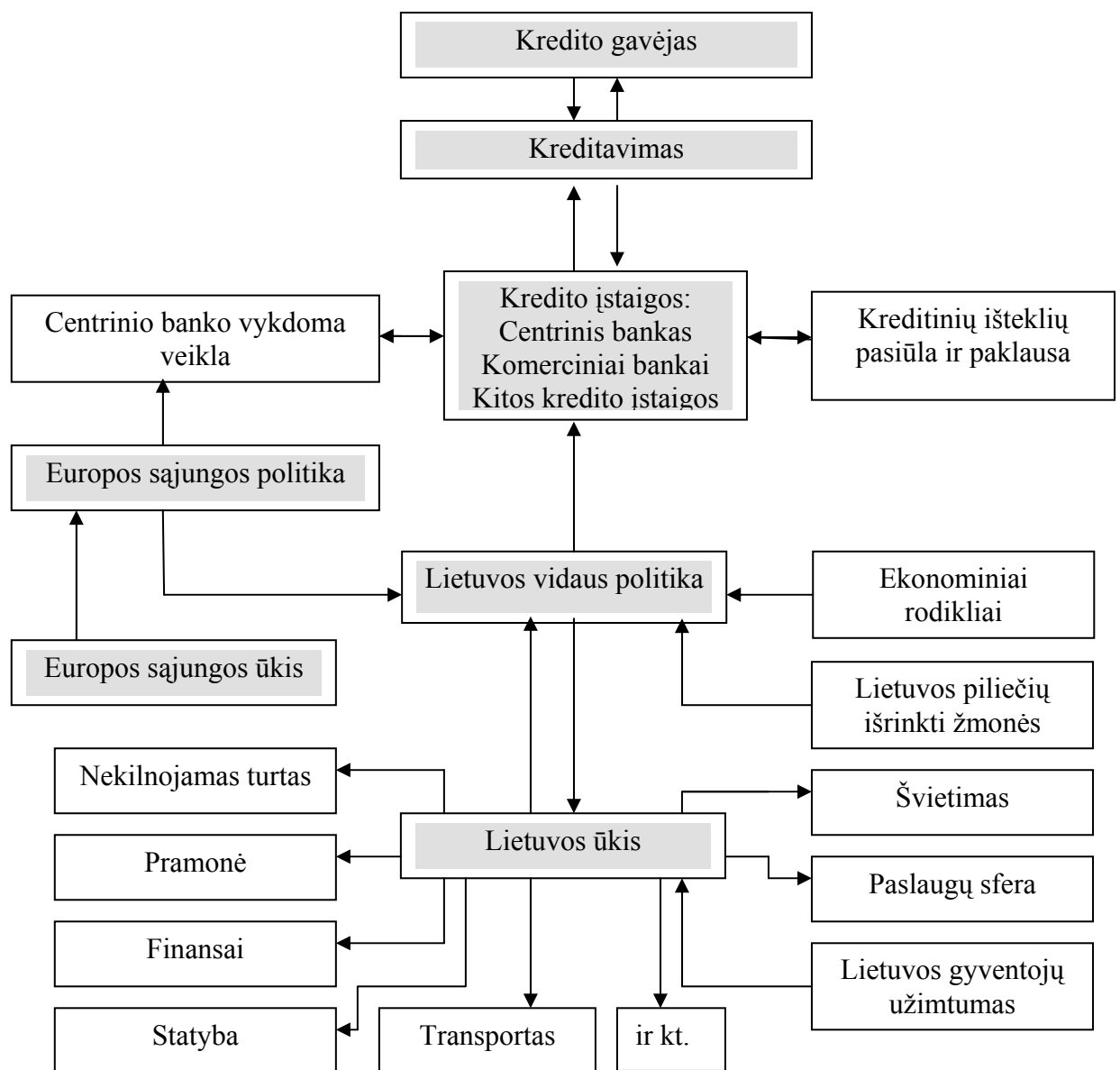


9 pav. Kreditavimo sistema su vidiniais ryšiais  
Šaltinis: sudaryta autoriaus

Tai pat svarbu panagrinėti kreditavimo sistemos ryšius su išore. Šiuo atveju kreditavimo sistema yra kaip posistemė, kuri priklauso sistemai įvardijamai kaip Lietuvos ir Europos Sąjungos politika (žr. 10 pav.). Išorės veiksniai gali turėti labai didelės įtakos priimamiems kreditavimo sistemos sprendimams. Daugeliui kreditavimo sistemos problemų sprendimui prireikia išorės



paramos, valstybės veiksmų. Šioje schemoje matyti abipusiai ryšiai tarp valstybės vykdomos politikos ir padėties šalies ūkyje. Taip pat įstojus į Europos sąjungą pasidarė svarbi ir visos bendrijos politika. Centrinis bankas yra viena iš pagrindinių šiuolaikinės ekonomikos institucijų. Tai valstybinė institucija, palaikanti finansų ir kredito sistemų veikimą bei kontroliuojanti pinigų kiekį rinkoje. Lietuvos ūkis su kredito įstaigom siejamas abipusiais ryšiais. Esant blogai ar gerai Lietuvos ekonominei padėčiai, kredito įstaigų veikla įtakojama tiesiogiai. Paklausa ir pasiūla gali kisti priklausomai nuo situacijos Lietuvoje. Taigi pastebime, kad kreditavimo sistema yra neatsiejama nuo išorės veiksnių.



10 pav. Kreditavimo sistema su išoriniais veiksniais  
Šaltinis: sudaryta autoriaus

Apibendrinant galima teigti, kad tiek išorinė tiek vidinė aplinka stipriai veikia kreditavimo sistemą, tiek tiesioginį kredito gavėją.

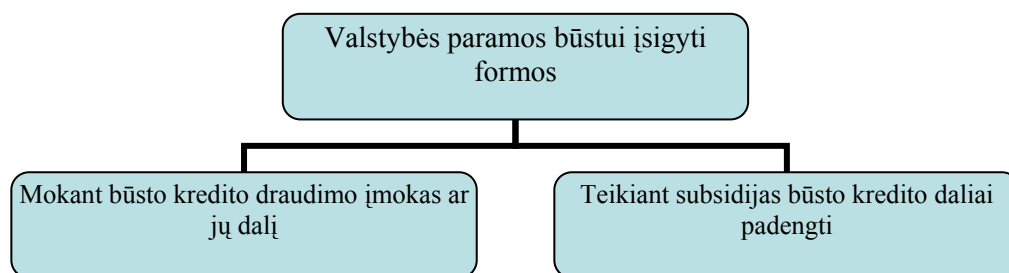
## 1.4. Valstybės vaidmuo kreditavimo sistemoje

### Valstybės paramos būstui įsigyti teisinis reglamentavimas

Valstybės parama būstui įsigyti (pirkti, statyti, rekonstruoti) teikiama vadovaujantis Lietuvos Respublikos valstybės paramos būstui įsigyti ar išsinuomoti bei daugiabučiams namams modernizuoti įstatymu, kuris anksčiau vadinosi gyventojų apsirūpinimo gyvenamosiomis patalpomis. Valstybės remiamų kreditų teikimo tvarka yra patvirtinta LRV 2007 m. birželio 19 d. nutarimu Nr. 634 „Dėl Lietuvos Respublikos Vyriausybės 1997 m. spalio 23 d. nutarimo Nr. 1162 „Dėl valstybės remiamų būsto kreditų teikimo tvarkos aprašo patvirtinimo“ pakeitimo“. Asmens (šeimos) metinių pajamų ir turto apskaičiavimo teikiant valstybės paramą būstui įsigyti, savivaldybės socialiniam būstui išsinuomoti ar jo sąlygoms pagerinti tvarkos aprašas patvirtintas LRV 2007 m. birželio 19 d. nutarimu Nr. 630.

Šio įstatymo paskirtis – nustatyti valstybės paramos, teikiamos fiziniams asmenims (šeimoms), turintiems nuolatinę gyvenamąją vietą Lietuvos Respublikoje, būstui pirkti, statyti (rekonstruoti) bei daugiabučiams namams modernizuoti ir savivaldybių socialinio būsto fondui sudaryti, formas, sąlygas ir tvarką, taip pat savivaldybių socialinio būsto nuomos sąlygas ir tvarką [29].

Valstybės parama būstui įsigyti pagal šį Įstatymą teikiama mokant iš valstybės biudžeto lėšų. Yra išskiriamos 2 formos Valstybės paramos būstui įsigyti (žr. 11 pav.):



11 pav. Valstybės paramos būstui įsigyti formos  
Šaltinis: sudaryta autoriaus

Pagal minėtą įstatymą tokią teisę turi pilnamečiai našlaičiai iki 35 metų, I ar II grupės invalidai arba šeimos, kuriose yra I ar II grupės invalidų ar vaikas invalidas. Šiai grupei valstybė kompensuos 20 proc. suteiktos paskolos. Subsidiją paskolos daliai kompensuoti taip pat galės gauti jaunos šeimos, auginančios vieną ar daugiau vaikų (įvaikių), šeimos, auginančios 3 ir daugiau vaikų ar įvaikių, ir šeimos, kurių vienas iš tėvų yra miręs. Jiems valstybė kompensuos 10 proc. suteiktos paskolos. Būsto paskolų draudimo įmokų kompensavimas sudaro sąlygas iki 5 procentų sumažinti pradinį įnašą. Įstatyme paramos teikimas apribotas asmens (šeimos) turto ir pajamų dydžiu.

Vyriausybė pakeitė valstybės remiamų būsto kreditų teikimo tvarką. Naujoji tvarka ypač paranki gausioms šeimoms. Pagal ligšiolinę, 1997 m. patvirtintą tvarką keturių asmenų ir gausesnės šeimos (gyvenančios Vilniaus, Kauno, Klaipėdos, Palangos ar Neringos miestuose) turėjo teisę į valstybės remiamą būsto kreditą, jeigu jų metinės pajamos neviršijo 40 tūkst. litų, o jų turto vertė – 80 tūkst. litų. Dabar šie ribiniai dydžiai, kurie buvo taikomi tiek keturių asmenų, tiek didesnėms šeimoms nepriklausomai nuo jų narių skaičiaus, yra ir didesni, ir diferencijuojami pagal šeimos gausumą.

Teisę į valstybės remiamą būsto kreditą turi asmenys (šeimos), kurių vienu metų grynosios metinės pajamos ir turtas prieš paramos suteikimo metus neviršija šių dydžių [29]:

**1 lentelė.** Kredito sumos, turto ir pajamų dydžių apribojimai

	Būsto kredito suma	Asmens (šeimos) metų grynosios pajamos	Asmens (šeimos) metų turtas
Asmuo be šeimos	< 120 000 Lt	< 25 000 Lt	< 31 000 Lt
2 ar 3 asmenų šeima	< 240 000 Lt	< 35 000 Lt	< 63 000 Lt
4 ar 5 asmenų šeima	< 240 000 Lt	< 42 000 Lt	< 84 00 Lt
6 ir daugiau asmenų šeima	< 240 000 Lt	< 7 200 Lt/vnt. asm.	< 20 000 Lt/vnt. asm.

Šaltinis: duomenys [29], sudaryta autoriaus

Jeigu šeimą sudaro keturi ar penki asmenys, jos metinės pajamos neturi viršyti 42 tūkst. Lt, o turto vertė – 84 tūkst. Lt. Gausesnėms – šešių ir daugiau asmenų – šeimoms šie ribiniai dydžiai nustatomi pagal vienam šeimos nariui tenkančias metines pajamas (ne daugiau kaip 7,2 tūkst. Lt) ir turtą (ne daugiau kaip 20 tūkst. Lt). Tad šešių asmenų šeima turi teisę į valstybės remiamą būsto kreditą, jeigu per metus jos pajamos neviršija 43,2 tūkst. Lt, o turto vertė – 120 tūkst. Lt. Septynių asmenų šeima – jeigu metinės pajamos neviršija 50,4 tūkst. Lt, o turto vertė – 140 tūkst. Lt (žr. 1 lentelėje).

Valstybės remiamus būsto kreditus teikiantys bankai (ar kitos kredito įstaigos) turi sudaryti sutartis su Vyriausybės įgaliota institucija dėl šių kreditų teikimo tvarkos. Sutartyse yra nustatytos didžiausios metinės šių kreditų apimtys (limitai) atsižvelgiant į valstybės biudžeto asignavimus valstybės paramai pagal šį Įstatymą teikti.

Valstybės remiami būsto kreditai, kurie gavėjo pageidavimu suteikiami įmokant mažesnę už banko nustatytą pradinį įnašą, turi būti apdrausti uždaroje akcinėje bendrovėje UAB „Būsto paskolų draudimas“. Už šių kreditų gavėjus, turinčius teisę į valstybės paramą, Finansavimo programos lėšomis apmokama visa būsto kredito draudimo įmoka ar jos dalis, kurios dydį nustato

Finansų ministerija, tačiau įmokos dalis turi būti ne mažesnė kaip 50 procentų apskaičiuotos įmokos sumos.

Subsidijos dydį apskaičiuoja būsto kreditą suteikęs bankas, vadovaudamasis kreditavimo sutartimi ir savivaldybės pažyma apie kredito gavėjo teisę į valstybės paramą, kurioje nurodytas procentinis subsidijos dydis (10 arba 20 proc.). Visa subsidijos suma apmokama iš karto.

Tuo atveju, kai kredito gavėjas, kuriam suteikta subsidija kredito daliai padengti, gautą kreditą grąžina bankui anksčiau kaip per penkerius metus arba už šį kreditą įsigytą būstą per pirmuosius penkerius metus nuo kredito suteikimo dienos perleidžia kitam asmeniui, ši subsidija turi būti grąžinta pervedant pinigus į valstybės biudžetą.

Būsto paskolų gavėjai taip pat turi galimybę pasinaudoti Gyventojų pajamų mokesčio įstatymo lengvata, kuri leidžia iš apmokestinamųjų pajamų atimti patirtas išlaidas dėl sumokėtų palūkanų įsigyjant būstą.

### **Asmenys (šeimos), gavę valstybės remiamus būsto kreditus 2003 – 2006 m.**

Iki 1998 metų lengvatiniai kreditai buvo iš valstybės biudžeto lėšų per valstybinius bankus, o nuo 1998 metų lengvatiniai kreditai teikiami iš komercinių bankų kreditinių išteklių pagal sutartis su ministerija.

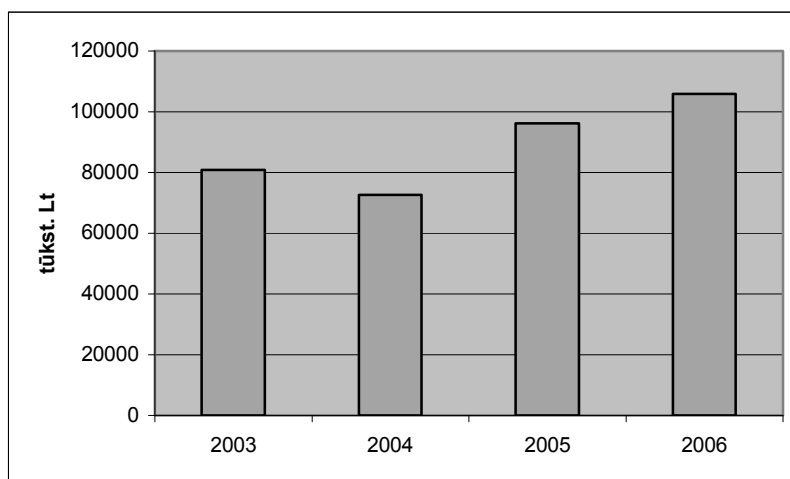
Nuo 1992 metais priimtu gyventojų apsirūpinimo gyvenamosiomis patalpomis įstatymu buvo sudaromos trys eilės: į pirmąją eilę buvo įrašomi piliečiai, turintys teisę gauti valstybės paramą ir pageidaujantys apsirūpinti gyvenamuoju plotu, išskyrus piliečius, įrašytus į antrąją ir trečiąją eiles. Į trečiąją eilę piliečiu pageidavimu buvo įrašomos jaunos šeimos, kurių abu sutuoktiniai buvo ne vyresni kaip 35 metų, taip pat nepilnos šeimos, kurių tėvas vienas arba motina viena augino vieną ar daugiau nepilnamečių vaikų ir buvo ne vyresnis (-ė) kaip 35 metų, turėjusios teisę gauti valstybės paramą [22].

Tačiau nuo 2003 m. sausio 1 d. įsigaliojus valstybės remiamiems kreditams gauti būstui įsigyti, savivaldybėje nei eilių, nei sąrašų nebesudaroma.

Informaciją apie pasirašytus valstybės remiamus būsto kreditus pateikia bankai, kurie yra sudarę sutartis su Vyriausybės įgaliota institucija dėl šių kreditų teikimo tvarkos. Norint pamatyti kelerių metų tendencijas kaip valstybė remia būsto kreditus, bus apžvelgti ketverių metų statistiniai duomenys.

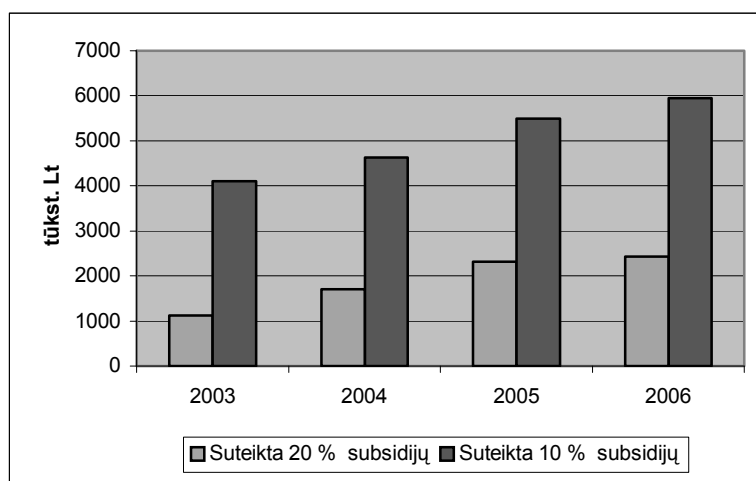
#### Apibendrinant 2003 – 2006 m. statistinius duomenis, galima išskirti šias tendencijas:

2003 m. 1284 asmenų (šeimų) pasirašė 80,9 mln. litų vertės kredito sutartis (žr. 12 pav.) su bankais pagal Lietuvos Respublikos valstybės paramos būstui įsigyti ar išsinuomoti įstatymą. 2006 m. pasirašiusių asmenų skaičius sumažėjo, tačiau kredito sutarčių vertė padidėjo iki 105,9 mln. litų.



12 pav. Gauta kredito suma, tūkst. Lt  
Šaltinis: Statistikos departamentas, sudaryta autoriaus

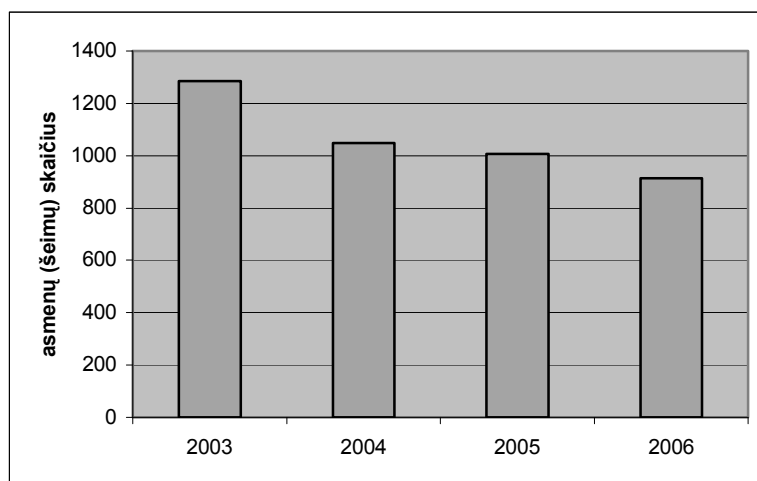
Suteiktų subsidijų suma tolygiai didėjo visą nagrinėjamąjį laikotarpį nuo 5,2 mln. litų 2003 m. iki 8,3 mln. litų 2006. Suteiktų 10 procentų subsidijų suma ženkliai viršija 20 procentų subsidijų sumą nagrinėjamu laikotarpiu (žr. 13 pav.). Tačiau suteiktų 10 proc. subsidijų gauna didesnis asmenų (šeimų) skaičius.



13 pav. Suteikta 10 ir 20 proc. subsidijų suma tūkst. Lt  
Šaltinis: Statistikos departamentas, sudaryta autoriaus

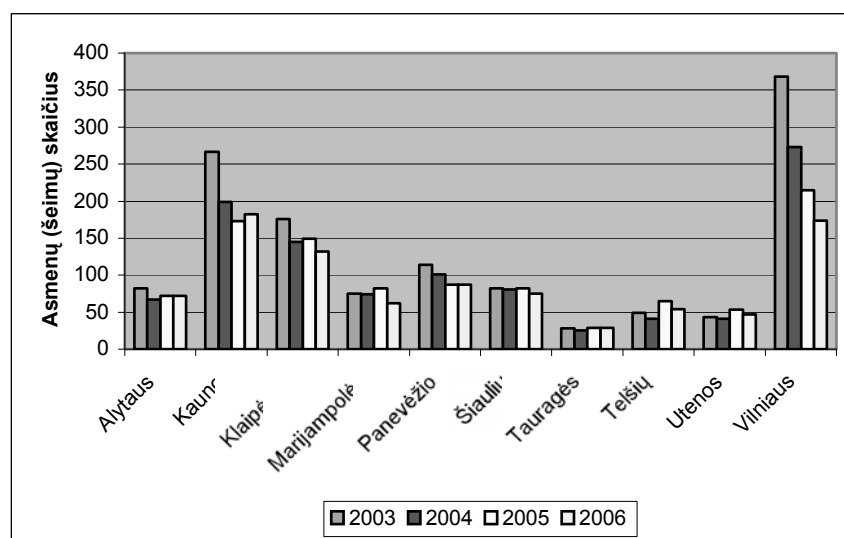
Sumokėtų draudimo įmokų suma nagrinėjamu laikotarpiu sumažėjo 40 procentų ir 2006 m. buvo 545,6 tūkst. litų draudimo įmokų.

Asmenų (šeimų), kurie gavo valstybės remiamus būsto kreditus, skaičius (2003 - 2006 m.) sumažėjo nuo 1284 2003 m. iki 914 asmenų (šeimų) 2006 m. (žr. 14 pav.) [47] Tačiau vieno asmens (šeimos) gauta valstybės remiamo būsto kredito suma yra didesne 2006 m. Vilniuje 2003 m. vienas asmuo (šeima) gavo valstybės remiamo būsto kredito sumą 86 022,28 Lt, o 2006 m. suma yra ženkliai didesnė – 151 102,87 Lt. Apibendrinant, valstybės remiamus būsto kreditus gauna mažesnis asmenų (šeimų) skaičius, tačiau tie asmenys gauna didesnes kredito sumas.



14 pav. Asmenys (šeimos), gavę valstybės remiamus būsto kreditus  
Šaltinis: Statistikos departamentas, sudaryta autoriaus

Analizuojamojo laikotarpio metu daugiausiai valstybės remiamais būsto kreditais pasinaudojo asmenys (šeimos) Vilniaus, Kauno miesto ir Klaipėdos miestų savivaldybėje (žr. 15 pav.).



15 pav. Asmenys (šeimos), gavę valstybės remiamus būsto kreditus apskrityse  
Šaltinis: Statistikos departamentas, sudaryta autoriaus

Tačiau nors ir padidėjo valstybės remiamų būstų kreditų suma nagrinėjamu laikotarpiu, bet ji yra nepakankama parama Lietuvos piliečiams. Paramos sulaukę piliečiai dažnai susiduria ir su paskolos grąžinimo problema, nes jų uždirbamos pajamos būna mažos. Pastebimas dar vienas faktas, kad būstų kainos yra didesnės už valstybės suteiktų kreditų sumą. Susiduriama su rinkos ir valstybės suteiktų būsto kreditų sumų santykio neatitikimu. Todėl yra būtina rasti naujų sprendimų kreditavimo sistemoje, kurie užtikrintų paramą silpniausioms žmonių grupėms. Taip pat valstybė galėtų prisidėti prie naujų produktų paskolų rinkoje kūrimo.

## **2. MARKETINGO STRATEGIJŲ RENGIMO MODELIŲ TEORINĖ APŽVALGA**

Amerikiečių autoriai D. J. Dalrympleas ir L. J. Parsonsas (1995) teigia, kad strateginis marketingo veiksmų planavimas turi daug privalumų. Pirmiausia, marketingo strategijos turėjimas padeda organizacijoms orientuoti savo veiklą į pagrindinius išorinius veiksnius: į vartotojus ir į konkurentus. Be to, marketingo strategijų rengimo galutinis tikslas yra patenkinti vartotojų lūkesčius ir taip pasiekti organizacijos tikslus [10].

Kita marketingo strategijų rengimo svarbumo priežastis yra ta, kad jos padeda susidaryti vaizdą į pasaulį, t. y. numatyti ateitį, ateities poreikius ir pan. Taigi marketingo strategijų rengimo svarba jau buvo suvokta praeito amžiaus pabaigoje. Jau tuomet įvairių atsiradusių mokyklų (amerikiečių, europiečių ir Didžiosios Britanijos) šalininkai nagrinėjo marketingo strategijos rengimo etapus ir skirtingai pateikė šių etapų seką skirdami prioritetus vieniems ar kitiems elementams.

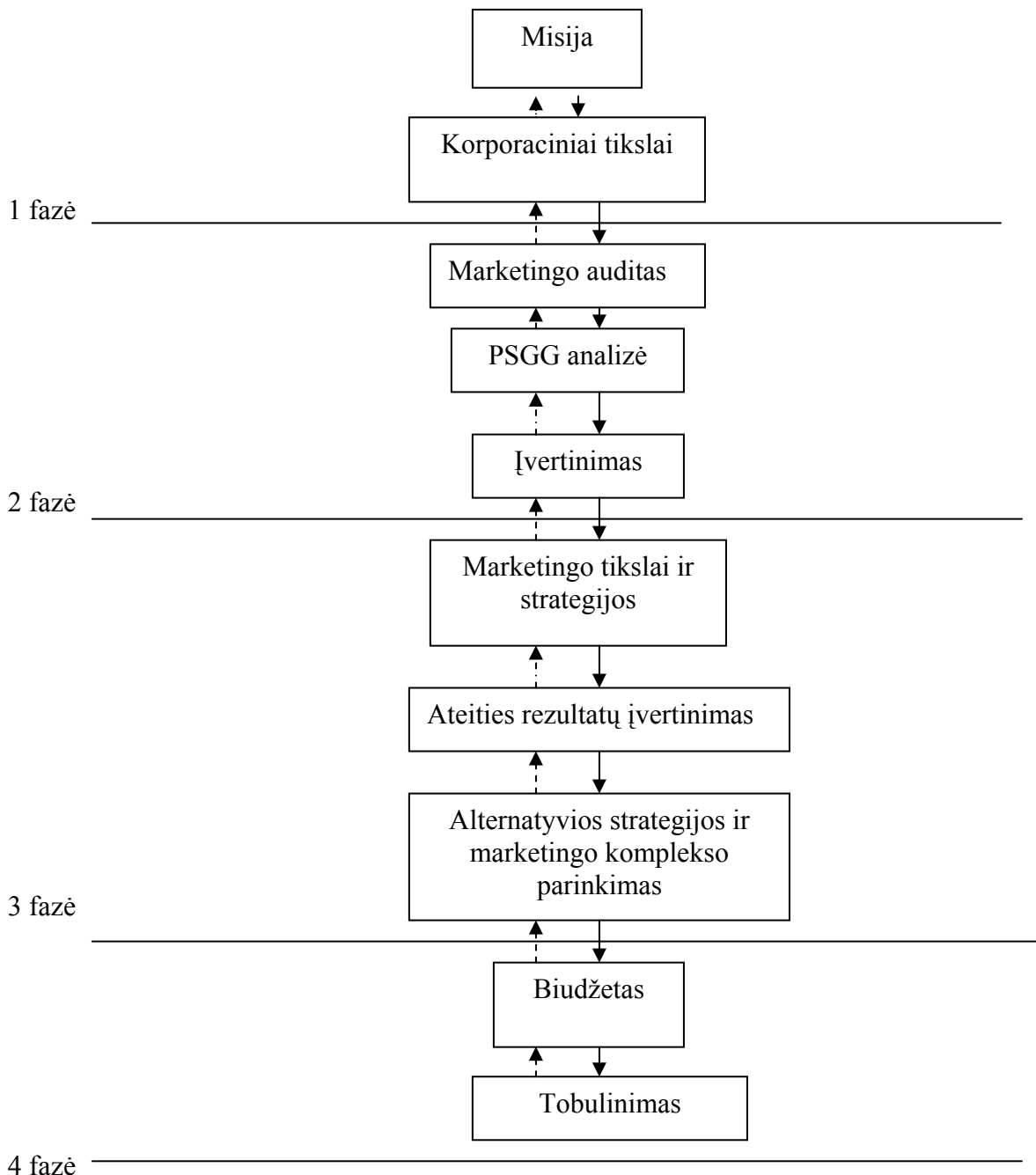
Šioje dalyje bus atlikta įvairių autorių, kurie pateikia marketingo strategijos rengimo etapus, analizė. Dalis nagrinėjamų autorių pateikia bendras marketingo strategijos rengimo schemas, kiti – labiau orientuojasi į paslaugų marketingo strategijų rengimą, o dar kiti pateikia naujo produkto marketingo strategijos rengimo modelius.

### **2.1. Bendros marketingo strategijos rengimo schemas analizė**

Pradinėje analizės stadijoje buvo nagrinėjami šių autorių pateikti marketingo strategijų rengimo modeliai: W. Zikmund, M. D'Amico (1989); B. Nicoulaud (1989); R. T. Shaw, R. J. Semenik (1989); E. J. McCarthy, W. D. Perreault (1990); G. H. Baker (1992); C. L. Bovee, J. V. Thill (1992); Ph. Cateora (1993); H. Chee, R. Harris (1994); V. Shaw (1994); D. J. Dalrymple bei L. J. Parsons (1995); Brown (1997); I. Doole, R. Lowe, Ch. Phillips (1998); G. Albamn, J. Strandskov, E. Duerr (1999); M. R. Czinkota, I. A. Ronkainen (2001); A. V. Zeithaml, M. J. Bitner (2003); M. McDonald, M. Chistopher (2003); S. Burca, R. Fletcher, L. Brown (2004); J. Usunier, J. A. Lee (2005); Ph. Kotler, K. L. Keller (2006); N. Paley (2006); L. C. Leonidou, C. S. Katsikeas, S. Samiee (2007). Šios analizės metu paaiškėjo, kad daugelis šių autorių – klasikų pateikia bendrą marketingo strategijos rengimo schemą, neatsižvelgiant į konkrečios srities specifiką. Taigi bendrą strategijos rengimo schemą pateikia šie autoriai: R. T. Shaw, R. J. Semenik (1989); E. J. McCarthy, W. D. Perreault (1990); C. L. Bovee, J. V. Thill (1992); V. Shaw (1994); Brown (1997); M. McDonald, M. Chistopher (2003); Ph. Kotler, K. L. Keller (2006); N. Paley (2006).

D. J. Dalrymple ir L. J. Parsonsas (1995), Ph. Kotleris, K. L. Kelleris (2006), E. J. McCarthy, W. D. Perreault (1990), C. L. Bovee, J. V. Thillas (1992), Brownas (1997), V. Shaw

(1994), N. Paley (2006) marketingo strategijos rengimo etapus pradeda nuo misijos formulavimo ir nuo tikslų nustatymo. M. McDonaldas, M. Chistopheris (2003) sudarydami marketingo strategiją nemažai dėmesio teikia biudžetui (16 pav.).



16 pav. Strateginis marketingo planavimas [33]

R. T. Shaw, R. J. Semenik (1989) marketingo strategijos rengimą pradeda nuo situacijos analizės (t. y. išorinės ir vidinės aplinkos analizės), o remiantis analizės informacija yra iškeliami organizacijos misija ir tikslai [42].

Apibendrinant šią analizę galima teigti, kad išryškėjo trys mokyklos: amerikiečių, europiečių ir britų. Amerikiečiai marketingo strategijos rengimą pradeda nuo misijos ir tikslų formulavimo. Britai marketingo strategijos rengimo procese pabrėžia marketingo biudžeto



formavimo svarbą, o europiečiai marketingo strategijos rengimą pradeda nuo situacijos analizės. Šios strategijos pateikia bendrą marketingo strategijos schemą neįvertindamos tam tikrų požymių specifiškumo.

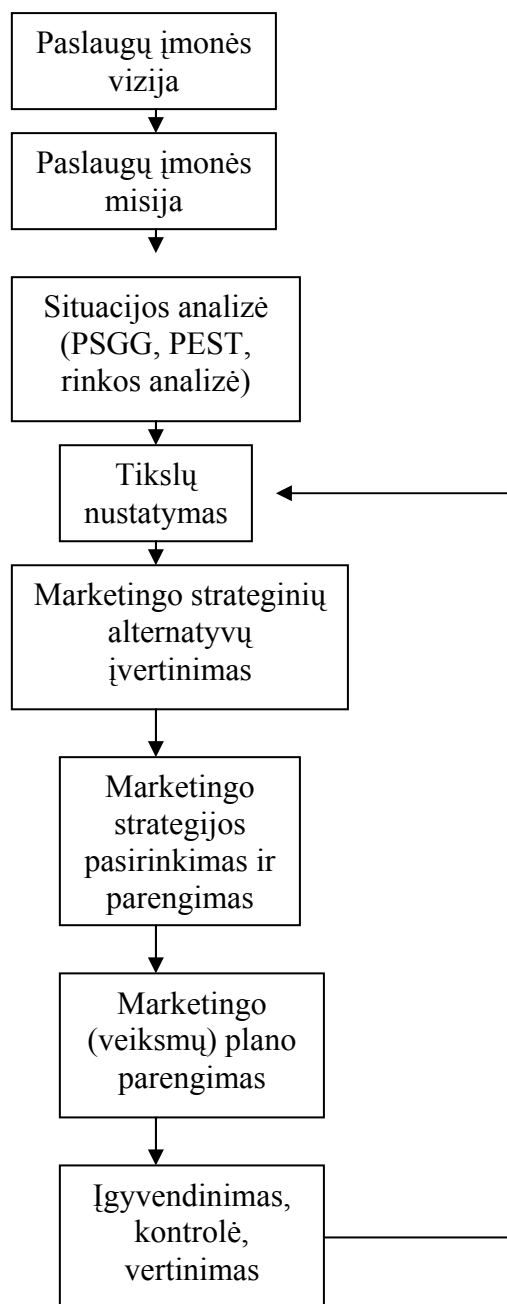
## **2.2. Paslaugų marketingo strategijos rengimo modelių analizė**

Norint užtikrinti įmonės konkurencingumą siekiama į rinką pateikti naują būsto atpirkimo sandorio paslaugą. Todėl rengiant šios paslaugos pateikimo į rinką marketingo strategiją svarbu atsižvelgti į paslaugų marketingo atstovų siūlomus paslaugų marketingo strategijų modelius. Paslaugų marketingo atstovai B. Nicoulaud (1989); F. Buttle (1993); A.V. Zeithamlas, M. J Bitneris (2003) rengdami marketingo strategiją kaip svarbiausius etapus išskiria situacijos analizės ir marketingo komplekso, pritaikyto paslaugoms, parengimo svarbą. Todėl galima teigti, kad šių nagrinėjamų paslaugų marketingo atstovų pateikti marketingo strategijos modeliai yra orientuoti į situacijos analizę ir į marketingo kompleksą.

B. Nicoulaud (1989) teigia, kad marketingo komplekso sudarymas yra esminis dalykas rengiant marketingo strategiją. Marketingo komplekso sudarymo principai tiek prekėms, tiek paslaugoms nesiskiria, skiriasi tik marketingo komplekso elementų skaičius sudarant marketingo kompleksą paslaugoms. Marketingo kompleksą, sudarytą iš 4 elementų, pirmasis pasiūlė J. E. McCarthy (1960). Tačiau šis kompleksas labiau tinka apčiuopiamiems produktams. Rengiant paslaugų marketingo kompleksą svarbu įvertinti dar keletą veiksnių, kuriuos pasiūlė B. H. Boomsas, ir M. J. Bitneris (1981). Jie prie tradicinių keturių elementų pridėjo dar tris: žmones, procesus ir fizinę vietą, kurioje teikiama paslauga (angl. physical evidence). A. V. Zeithamlui, M. J Bitneriui (2003) taip pat priimtinas 7 P marketingo komplekso modelis. Šių autorių teigimu, teikiant paslaugas žmonės yra labai svarbus elementas, nes nuo jų priklauso paslaugos kokybė ir pan. Tačiau šis elementas apima ne tik asmenis, kurie teikia paslaugas, bet ir tiesioginius vartotojus, ir kitus vartotojus, veikiančius paslaugų teikimo aplinkoje. Analizuojant paslaugų sritį galima pastebėti, kad svarbūs ne tik žmonės, kurie teikia paslaugą ir tie, kurie ją gauna, bet svarbi ir vieta, t. y. aplinka, joje išdėstytos reikalingos priemonės, kur paslaugos teikėjas bendrauja ir teikia paslaugą vartotojui. Todėl šis elementas taip pat turi būti įvertintas rengiant marketingo strategiją naujai paslaugai. O procesai – tai procedūrų bei veiksmų seka, kuria paslauga pasiekia vartotoją (paslaugos teikimo mechanizmai, operacinės sistemos). Taigi ir šis elementas turi būti įvertintas rengiant naujos paslaugos pateikimo į Lietuvos rinką marketingo strategiją [51].

F. Buttle'as (1993) teigia, kad paslaugų marketingo strateginis planavimas vyksta etapais, kurie yra pateikti 17 pav. Autoriaus nuomone, formuluojant paslaugų įmonės viziją svarbu atsakyti į šiuos klausimus: ar paslauga naudinga klientams, darbuotojams, visai paslaugų verslo šakai; kuo išsiskirs įmonės vidinė kultūra teikiant šią paslaugą ir pan. F. Buttle (1993) mano, kad reikia turėti

savo veiklos orientyrą – misiją, kurios naudingumas yra tas, kad padeda paslaugų įmonei atkreipti į save dėmesį tų, kuriuos ji ir nori prisivilioti. Kai žinoma paslaugų įmonės vizija ir paskirtis – misija, F. Buttle (1993) siūlo atlikti situacijos analizę (PSGG, PEST, vartotojų, konkurentų analizės).



17 pav. Paslaugų marketingo strateginis planavimas pagal F. Buttle (1993) [6]

Siekiant įvertinti visas galimas alternatyvas strateginių alternatyvų įvertinimo etapu F. Buttle (1993) siūlo naudoti du modelius: marketingo strategijos įtakos pelnui ir portfelio modelius. Pirmasis modelis aiškina didesnio pelningumo ir pinigų srautų pasikeitimo priežastis. Skiriami 9 įmonės veiklai įtaką darantys veiksniai: investicijų intensyvumas, produktyvumas, rinkos dalis, rinkos plėtimasis, kokybė, novatoriškumas, kūrimas/teikimas, sąnaudų mažinimas, operatyvioji strategija. Portfelio modelis, kitaip vadinama valdymo politikos matrica, yra rinkos plėtimo/rinkos dalies modelis. Šis modelis sudaro galimybę nustatyti rinkos segmento patrauklumą ir konkuravimo

galimybes, turint devynias galimas pozicijas (18 pav.). Konkuravimo galimybes lemia 3 strateginės politikos kriterijai: rinkos dalis; paslaugų teikimo gamybiniai pajėgumai; patirtis, teikiant šias paslaugas [6].

		Verslo šakos perspektyvos		
		Nepatraukli	Vidutinė	Patraukli
Konkuravimo galimybės	Silpnos	Neinvestuoti	Laikiniai atsitraukti	Padvigubinti ar atsitraukti
	Vidutinės	Laikiniai atsitraukti	Augimo palaikymas	Dar pasistengti
	Stiprios	Pinigų generavimas	Augantis lyderis	Lyderis

Valdymo politikos matrica pagal F. Buttle (1993) [6]

Verslo šakos perspektyvumas – tai rinkos plėtimosi lygis; pelningumas; aplinkos sąlygos; paslaugų teikimo prieinamumas. Galima išskirti patrauklias, vidutinio patrauklumo ir nepatrauklias verslo šakos perspektyvas, kur egzistuoja devynios pozicijos. Kiekviena pozicija lemia tolesnę strategiją: klestėti ar žlugti. Svarbu atlikti šias analizes siekiant atsakyti į klausimus: kiek truks paslaugos gyvavimo ciklas, kokią rinkos dalį užims tiekiamos paslaugos, kokią rinkos dalį užims konkurentai, kaip reikėtų parengti marketingo priemones, kad jos padėtų išlaikyti konkurencinį pranašumą ir pan.

Rengiant marketingo strategiją F. Buttle (1993) siūlo įvertinti dar keletą modelių, kurie padės pasirinkti tinkamiausią marketingo strategiją: Ansoffo prekių/paslaugų rinkos strategiją (1990), tris pagrindines M. Porterio strategijas, Bostono konsultacinės grupės strategijos modelius [6].

Atrinkus tinkamą marketingo strategiją parengiamas detalus marketingo veiksmų planas. Paskui eina marketingo strategijos įgyvendinimas, kuris apima tiek strateginius, tiek taktinius marketingo veiksmus. Strateginiai marketingo veiksmai susiję su geriausios pozicijos rinkoje nustatymu taip, kad būtų pasiektas maksimalus efektyvumas, finansų kontrolė ir pasiekti įmonės išskelti tikslai.

## 2.3. Naujo produkto (paslaugos) marketingo strategijos rengimo modelių analizė

### Naujos prekės sąvoka ir jos kūrimo etapai

Ilgalaikės sėkmės siekiančiai įmonei naujovės yra tiesiog būtinos. Jos suteikia konkurencinių pranašumų bei galimybę jas kuriančiai ir diegiančiai įmonei efektyviau organizuoti

savo verslą, o taip pat padeda patenkinti nepatenkintus vartotojų poreikius ir pan. Pradedant galimų naujų prekių įvedimo į rinką strategijų apžvalgą, pirmiausiai reikia palyginti, kaip skirtingi autoriai aiškina naujos prekės sąvoką.

Philip Kotler ir Kevin Lane Keller išskiria šešias naujų produktų kategorijas:

- ✓ nauji produktai pasauliniu mastu;
- ✓ naujos produktų linijos;
- ✓ esamų produktų papildymai;
- ✓ esamų produktų modifikacijos;
- ✓ perpozicionavimas;
- ✓ kaštų mažinimas – nauji produktai, kurie atlieką panašias funkcijas tik mažesne kaina [23].

Bruce R. Jewell mano, kad nauja prekė yra tokia, kuri yra:

- ✓ nauja, novatoriška, išsiskirianti iš kitų;
- ✓ iš esmės pakeista jau esanti;
- ✓ kitos imitacija;
- ✓ šiek tiek pakeista, bet pirkėjų laikoma kitokia nei jau esančios [21].

T. D. Kuczmariski prekės naujumą apibūdina, remdamasis trimis kriterijais:

- ✓ prekės naujumas rinkai;
- ✓ prekės naujumas įmonei;
- ✓ technologijos naujumas [25].

Naujų prekių klasifikacija pagal „Boor Allen & Hamilton“ yra pateikiama 19 pav.

	Nauji vartotojai	
Taip	Prekės – naujovės	Naujos prekės – dublikatai
Nauji įmonei	Prekės modifikacijos: <ul style="list-style-type: none"> <li>• patobulinimai</li> <li>• asortimento išplėtimas</li> <li>• perpozicionuotos prekės</li> </ul>	Tai nėra naujos prekės
Ne		

19 pav. Naujų prekių klasifikacija pagal Boor Allen & Hamilton

Rita Kuvykaitė numato tokias naujų prekių kategorijas:

- ✓ pasauliui nauja prekė;
- ✓ įmonei nauja prekė;
- ✓ prekių linijos plėtra;
- ✓ prekių linijos atnaujinimas;
- ✓ išlaidų mažinimas ir perpozicionavimas [25].

Ritos Kuvykaitės pateiktos naujos prekės kūrimo galimos alternatyvos tarsi apibendrina visų aukščiau nagrinėtų autorių mintis. Taigi galima teigti, kad prekė yra nauja, jei tai naujovė pasauliniu, šalies, šakos ar įmonės lygiu, o tai pat tuomet kai vartotojas šią prekę suvokia kaip kitokią nei jau esančios, bei esamos prekės pateikimas kitai rinkai.

Peter Doyle pateikia labai išsamią naujos prekės vystymo proceso schemą (žr. C priede). Ši schema rodo, kad kiekvieno naujo produkto kūrimas prasideda nuo įmonės korporacinių tikslų ir vystimosi kryptių apžvalgos, jos galimybių analizės. Po to seka idėjų generavimas, tyrimai ir analizė, koncepcijos tikrinimas, komercinio potencialo nustatymas, prekės ženklo kūrimas, įdiegimas arba atmetimas, bandomasis marketingas, įvedimas į rinką bei kontrolė įvedimo į rinką ir bandomojo marketingo etape [21].

Skirtingai negu Peter Doyle, Bruce R. Jewell naujos prekės kūrimo procese nepateikia įmonės korporacinių tikslų analizės, o kontrolės etapą jis keičia į sklaidos rinkoje etapą.

W. J. Stanton ir kiti knygos „Fundamentals of marketing“ autoriai naujos prekės vystymo procese išskiria tokią etapų seką: idėjų generavimas, atranka ir įvertinimas, verslo analizė, produkto prototipo vystymas, bandomasis marketingas, komercializacija [21].

## **Naujų produktų/paslaugų marketingo strategijų apžvalga**

### **Kainodaros strategijos**

Produkto pateikimo rinkai etapas prasideda, kai naujasis produktas yra pirmą kartą pristatomas rinkai. Pateikimo rinkai etapas užtrunka tam tikrą laiką ir pardavimo pajamos dažniausiai didėja lėtai [24].

Taigi prekių įvedimo į rinką stadijoje pelnas yra neigiamas arba nedidelis, o paskirstymo ir rėmimo išlaidos didelės.

Pateikdama naują produktą rinkai, įmonė gali pasirinkti vieną arba kelias strategijas, kaip kaina ir pardavimo rėmimas, paskirstymas ir produkto kokybė, ribą. Mokslinėje literatūroje išskiriamos kelios naujo produkto įvedimo stadijoje taikomos marketingo strategijos:

- ✓ „greitas grietinėlės nugriebimas“;
- ✓ „lėtas grietinėlės nugriebimas“;
- ✓ greito įsiskverbimo strategija;
- ✓ lėto įsiskverbimo strategija [21,24].

Įmonė įvedanti į rinką patentuotą naujovę, tokią pvz. kaip nauja programinė įranga, gali pasirinkti „grietinėlės nugriebimo“ arba įsitvirtinimo (įsiskverbimo) rinkoje strategiją. Pradžioje įmonės patentuotoms naujovėms priskiria dideles kainas, t. y. „nugriebia“ grietinėlę nuo rinkos.

Lėto grietinėlės „nugriebimo“ strategijai būdinga tai, kad dėl aukštos kainos iš kiekvieno prekės vieneto gaunamas maksimalus įmanomas bendrasis pelnas, o nedidelės rėmimo išlaidos sumažina bendrąsias rinkodaros išlaidas. Ši strategija taikoma, jei:

- ✓ rinka nedidelė;
- ✓ dauguma vartotojų žino apie prekę;
- ✓ vartotojai pasiruošę mokėti aukštą kainą;
- ✓ potencialių konkurentų, pasirengusių tuoj pat stoti į kovą nėra daug.

Greito grietinėlės “nugriebimo“ strategija taikoma, kai vartotojai nežino apie naują prekę ir juos reikia mokyti bei įtikinti ją pirkti, reikia išleisti daug pinigų pardavimų rėmimui [24].

Įmonė, pateikdama naujovę į rinką, gali taikyti įsiskverbimo strategiją. Tai daryti protinga, kai:

- ✓ rinka jautri kainoms;
- ✓ didėjant gamybos apimčiai, jos išlaidos mažėja;
- ✓ maža kaina nėra patraukli esamiems ir būsimiems konkurentams.

Spartaus įsiskverbimo strategija reiškia, kad įmonė pateikia rinkai naują prekę su maža kaina ir daug lėšų skiria rėmimui. Tokia strategija teikia vilčių greičiausiai užimti didžiausią rinkos dalį. Žemos kainos ir nedidelių pardavimų rėmimo išlaidų strategija (lėto įsiskverbimo į rinką) gali būti pasirinkta tada, kai pirkėjams kaina yra svarbi, tačiau firma nenori patirti didelių nuostolių, nes jos ištekliai riboti [24].

Nustatant kainą svarbu atsižvelgti į tokius veiksnius: prekės charakteristikos, paklausos lankstumą, potencialius vartotojus, kaštus.

D. Dean siūlo panašų į jau aptartą naujos prekės kainos nustatymo metodą:

- ✓ nustatyti palyginti didelę kainą (šis metodas tinka toms prekėms, kurios atlieka kokybiškai naujas funkcijas);
- ✓ nustatyti mažą prasiskverbimo kainą.

Jis teigia, kad pirma metodą tikslinga taikyti, jei:

- ✓ paklausa iki tam tikros ribos yra nelanksti, nes vartotojai yra mažai informuoti apie prekę, o prekių konkurenčių rinkoje nedaug;
- ✓ rinka suskirstyta į segmentus, o to segmento, kuriam skiriama nauja prekė, vartotojai yra nejautrūs kainai; toliau mažinant kainas galima prasiskverbti į kitus segmentus, kurių vartotojai jautrūs kainoms;
- ✓ didelė kaina greitai padengia naujos prekės diegimo kaštus.

O nustačius mažas kainas:

- ✓ prekės gyvavimo ciklo įvedimo stadijoje, galima numatyti jos pardavimo perspektyvas;
- ✓ įmonė siekia ilgalaikio, o ne „greito“ pelno;
- ✓ mažesnė kaina riboja pelningumą tų įmonių, kurios pradeda kurti panašias prekes.

Kitas galimas naujos prekės įvedimo į rinką kainos nustatymo būdas yra vadinamas diferenciniu metodu. Jo esmė yra tokia: iš daugybės prekių yra randama prekė – analogas, pagal



- gamintojas – didmenininkas – mažmenininkas – klientas;
- gamintojas – agentas – didmenininkas – mažmenininkas – klientas;
- gamintojas – agentas – klientas;
- gamintojas – agentas – mažmenininkas – klientas [21].

Efektyviausias naujos prekės pateikimo vartotojui būdas yra tiesioginis paskirstymas arba pardavimas pasitelkiant nepriklausomo prekybos agento pagalbą. Jeigu kalbama apie verslo rinkas (angl. vadinama Business to business market), joms taip pat būdingi tiesioginiai pirkimai [24]. Dažnai klientai verslo rinkose prekes perka tiesiai iš gamintojų.

### Rėmimo strategijos

S. Alijošienė pateikia tokį marketingo komunikacijos apibūdinimą: “tai metodai, naudojami informacijos pirkėjui suteikimui ir įtikinimui pirkti prekę ar paslaugą“. Ji išskiria sekančius metodus:

- spausdinta reklama;
- televizijos ir radijo naujienos;
- individuali prekyba (pristatymas į namus, užsakymas telefonu);
- įpakavimas.

Šios priemonės gali suteikti informacijos apie prekę ir jos paskirtį, pakelti prekės įvaizdį, skatinti pirmą kartą arba pakartotinai priimti pirkimo sprendimą. Efektyviam komunikacinės veiklos sprendimų priėmimui būtina atlikti analizę, kurioje sugretinama komunikacinės programos kaina ir laukiami rezultatai [2].

Panagrinėjus kitus teorinius šaltinius, paaiškėjo, kad komunikacinis procesas gali būti valdomas dar dvejomis, be reklamos ir asmeninio pardavimo, rėmimo veiksnių priemonėmis: pardavimo skatinimu, populiarinimu. Kiekviena rėmimo veiksnių rūšis turi būdingų bruožų, nuo kurių priklauso jos taikymas. 2 lentelė apibendrina įvairias rėmimo priemones, kurių pasirinkimas priklauso nuo verslo specifikos, nuo turimo rėmimo biudžeto, nuo tikslų, kuriuos norima pasiekti [21].

**2 lentelė.** Įvairių rėmimo priemonių apibendrinimas

Reklama	Pardavimo skatinimas	Populiarinimas	Asmeninis pardavimas
Spauda Transliavimas Pakuočių įdėklai Siuntimas paštu Katalogai Lankstinukai Stendai Informaciniai lapeliai Sąrašai Nuorodos Užrašai Filmai	Loterijos Žaidimai Prekių pavyzdžiai Mugės Demonstravimas Kuponai Parodos Atidėtosios nuolaidos Premijinės prekės	Kalbos, pristatymai Seminarai Ryšiai su visuomene Parama	Prekių pristatymai Susitikimai su pirkėjais Marketingas telefonu Prekių pavyzdžiai



## 2.4. Marketingo strategijos rengimo modelių analizės apibendrinimas

Siekiant parengti naujos būsto atpirkimo sandorio paslaugos marketingo strategiją anksčiau pateiktuose skyriuose buvo išnagrinėti įvairių marketingo strategijų modeliai: paslaugų marketingo strategijos, naujo produkto/paslaugos marketingo strategijos. Šios analizės rezultatai yra pateikiami 3 lentelėje.

**3 lentelė.** Paslaugų ir naujo produkto/paslaugos marketingo strategijos modelių palyginimas

<b>Marketingo strategijos etapai</b>	<b>B. Nicoulaud (1989)</b>	<b>F. Butile (1993)</b>	<b>P. Doyle S. Bridgewater (1999)</b>	<b>B.R.Jewell (2000)</b>	<b>A.V.Zeithaml, M.J. Bitner (2003)</b>
Misijos formulavimas	+ (PSGG) 1	+			
Tikslų nustatymas		+			
Aplinkos (situacijos) analizė		+ (PSGG, PEST, M.Porterio konkurencinių jėgų analizė) 2	+	+	
Strateginių alternatyvų įvertinimas	+ (7P) 2				
Strategijos kūrimas		+		+	
Marketingo kompleksas		+	+		+ (7P)
Tikslinės rinkos nustatymas			+		
Prognozė					
Įgyvendinimas			+	+	
Kontrolė ir grįžtamasis ryšys		+	+		

Šaltinis: [sudaryta autoriaus]

Apibendrinant svarbu pabrėžti, kad rengiant paslaugų marketingo strategijas daug dėmesio skiriama situacijos tyrimams ir marketingo (7P) kompleksui sudaryti. Kuriant naujo produkto/paslaugos marketingo strategijos modelį taip pat nemažai dėmesio skiriama marketingo kompleksui, aplinkos tyrimams.

Paslaugų ir naujo produkto marketingo atstovai išskiria situacijos analizės ir marketingo komplekso etapus, todėl rengiant naujos būsto atpirkimo sandorio marketingo strategiją bus įtraukti šie etapai.

### 3. BŪSTO ATPIRKIMO SANDORIO DIEGIMAS LIETUVOJE REMIANTIS JAV PATIRTIMI

Šioje dalyje bus nagrinėjami demografiniai pokyčiai išsivysčiusiose šalyse bei Lietuvoje, kurie įtakoja naujos paslaugos atsiradimo būtinumą Lietuvos būsto paskolų rinkoje. Bus nagrinėjama būsto atpirkimo sandorių paklausa, teikiama nauda bei ateities perspektyvos JAV bei Lietuvos rinkoje. Remiantis JAV patirtimi bei analitikų nuomonėmis, bus bandoma prognozuoti šios paslaugos vystimosi tendencijas mūsų šalies būsto paskolų rinkoje. Taip pat bus pateiktas naujos būsto atpirkimo sandorio paslaugos marketingo strategijos modelis Lietuvos rinkai, kuris sukurtas remiantis ankstesniuose skyriuose atlikta marketingo strategijų teorine analize ir jos rezultatais.

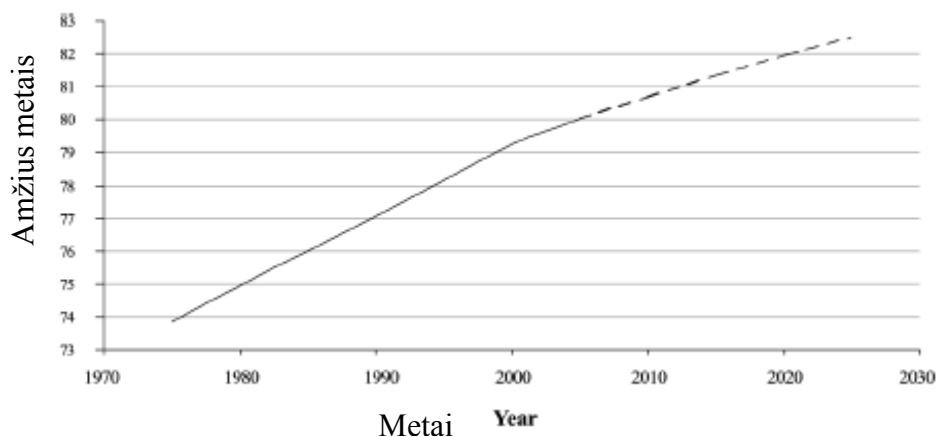
#### 3.1. Demografinių pokyčių įtaka visuomenei ir bankininkystės sektoriui

##### Demografiniai išsivysčiusių šalių pokyčiai

Pasaulio gyventojų trukmės ilgėjimas bei gimstamumo mažėjimas yra pagrindiniai demografiniai pokyčiai ateityje. Norint geriau suvokti ateities ir dabartinius demografinius pokyčius, bus apžvelgtas 50 metų laikotarpis nuo 1975 m. iki 2025 m. Pirmieji 30 metų parodo esamą situaciją, o kiti – ateities prognozę.

Dėmesys skiriamas geriausiai išsivysčiusioms pramonės šalims, kur bankų sektorius yra taip pat gerai išvystytas: Australija, Austrija, Kanada, Danija, Suomija, Prancūzija, Vokietija, Islandija, Italija, Japonija, Nyderlandai, Naujoji Zelandija, Norvegija, Švedija, Šveicarija, Austrija, Anglija ir JAV [4].

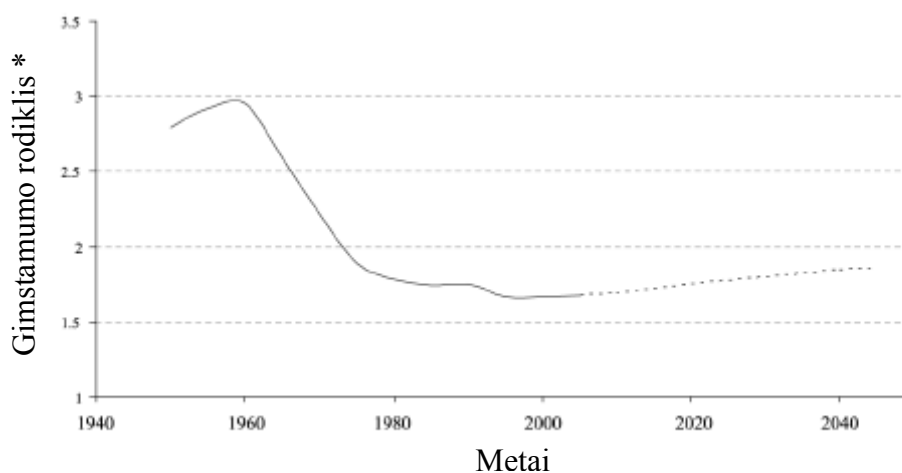
21 paveiksle matome vidutinę gyvenimo trukmę prieš tai minėtose šalyse. Pastebima, kad vidutinė gyvenimo trukmė didėja nuo 74 metų 1975 metais iki 82 metų 2025 metais.



21 pav. Vidutinė gyvenimo trukmė išsivysčiusiose šalyse  
Šaltinis: UN Population Division (2005)

Metų variacija tarp šalių nėra didelė. 1975 m. mažiausia vidutinė gyvenimo trukmė 72 metai buvo Austrijoje, didžiausia – 76,3 metai Islandijoje. Žvelgiant į ateitį, 2025 metais prognozuojama vidutinė gyvenimo trukmė bus tarp 80,2 (Danijoje ir Amerikoje) ir 86 metų (Japonijoje).

Iš anksčiau pateiktų duomenų galime matyti, kad vidutinė gyvenimo trukmė ilgėja. Taip pat pastebima, kad gimstamumas nagrinėjamose šalyse mažėja (žr. 22 pav.) ir tikimasi, kad tik šiek tiek padidės ateityje. Gyvenimo trukmės ilgėjimo ir gimstamumo mažėjimo rodikliai lems padidėjusią senų žmonių priklausomybę nuo dirbančių žmonių.



\* Tiek vaikų per gyvenimą vidutiniškai pagimdo moteris

22 pav. Gimstamumas išsivysčiusiose šalyse  
Šaltinis: UN Population Division (2005)

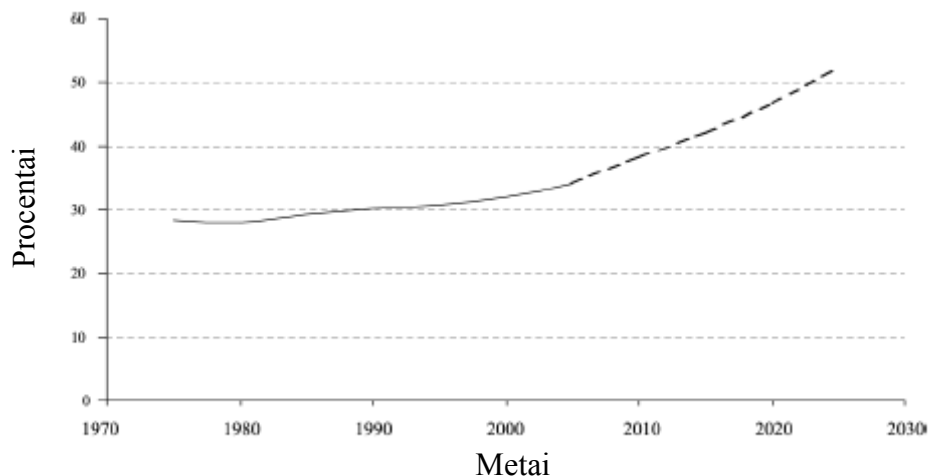
Daugelyje šalių sumažėjusį gimstamumo rodiklį lėmė Antrasis pasaulinis karas. Tos kartos žmonės jau paliko ar tuoj paliks darbo rinką, o tai yra viena iš darbo jėgos trūkumo priežasčių nagrinėjamose šalyse.

23 paveiksle yra pavaizduotas senyvo amžiaus priklausomybės santykio kitimas išsivysčiusiose šalyse. Pastebima, kad per 20 metų dirbančių asmenų skaičius bus tik du kartus didesnis už pensininkų. Be to, yra maža tikimybė, kad senyvo amžiaus priklausomybės santykis sumažės ateityje, nes prognozuojama gyvenimo trukmė ilgės. Norint, kad sumažėtų senyvo amžiaus žmonių priklausomybės santykis, turėtų padidėti gimstamumo rodiklis ar senų žmonių imigracijos padidėjimas, kas nėra tikėtina daugelyje ekonomiškai stiprių šalių.

Sudarant senyvo amžiaus priklausomybės grafiką, buvo pasirinktas 15 – 59 metų dirbančių asmenų amžiaus intervalas. Tačiau kai kuriose šalyse dirbančio asmens amžius yra tik nuo 20 metų.

Taigi mažėjant darbuotojų skaičiui, senyvo amžiaus žmonės turės patys pasirūpinti savo senatve. Nepaisant gaunamos pensijos, senyvo amžiaus žmonės bus priklausomi nuo sveikatos sistemos ir valstybės teikiamų paslaugų pensininkams. Ateityje pensijos laikotarpis ilgės, nes padidės gyvenimo trukmė ir tuo pagrindu valstybė turės skirti daugiau lėšų pensijoms išmokėti.

Kadangi valstybė negarantuoja, kad gaunama pensija bus pakankamos pajamos ateityje, kiekvienas asmuo darbingo amžiaus grupėje turi pats pradėti mąstyti apie ateities pajamas. Todėl atsiranda taupymo poreikis, ne tik dėl padidėjusios gyvenimo trukmės, bet ir dėl padidėsiančių sveikatos išlaidų ateityje [19].



23 pav. Senyvo amžiaus žmonių priklausomybės santykis:  $100 \times (60y/15 - 59y)$  išsivysčiusiose šalyse  
Šaltinis: UN Population Division (2005)

Paminėti faktai lems žmonių nuomonę apie taupymą senatvei bei vartojimo apribojimą darbingo amžiaus metu. Šie pokyčiai turės didelės įtakos mažmeninei bankininkystei, nes tai yra naujos galimybės pateikti naujus produktus ateinančiais kartais.

### **Demografinių pokyčių įtaka bankų sektoriui**

Senyvo amžiaus žmonių daugėja ir daugės per ateinančius 20 metų turtingiausiose valstybėse. Ateityje šiose šalyse bus šiek tiek daugiau nei 50 procentų darbingo amžiaus gyventojų, o beveik 50 procentų bus išlaikytiniai (jie bus ar per jauni ar per seni dirbti). Toks pokytis, be jokios abejonės, turės didelės reikšmės visuomenei, darbo bei finansų rinkoms.

Šios situacijos metu atsiras galimybių mažmeninei bankininkystei. Bus būtina atsižvelgti į demografinius pokyčius. Ateityje bus mažai dirbančių ir mokančių mokesčius asmenų. Todėl didesnis dėmesys bus skiriamas socialinėms išmokoms mažinti ir bus skatinama gyventojus naudotis privačiais pensijų kaupimo fondais ar kitomis bankų teikiamomis paslaugomis.

Didėjant senyvo amžiaus žmonių skaičiui, bankai turės orientotis į senyvo amžiaus žmonių grupę ir teikti jų poreikiams būtinas paslaugas. Būsto paskolų rinkos produktus keisti į taupymo produktus ar pasiūlyti naujų paslaugų, pavyzdžiui, būsto atpirkimo sandorius [3]. Būsto nuosavybės vertės pasinaudojimo produktai tokie kaip, būsto atpirkimo sandorio paslauga suteikia namų ūkiams galimybę gauti papildomų pajamų senatvėje.

Analizuojama paslauga yra naudinga tiems, kurie turi didelės vertės būstą, tačiau neturi grynųjų pajamų. Todėl tokie asmenys gali pasiskolinti, užstatydami savo būstą, ir taip gauti pajamų,

nepardavę savo nuosavybės [31, 9]. Tačiau būsto atpirkimo sandorių rinka nėra be rizikos dalyvaujančioms sandorio pusėms. Šio sandorio rizika yra tuomet, kai baigiantis paskolos laikotarpiui būsto vertė yra mažesnė nei pardavimo kaina. Tai nutinka dėl gyvenimo trukmės ilgio, palūkanų normos, būsto įvertinimo bei išlaidų. Tačiau gyvenimo trukmės ilgėjimas yra ne vien neigiamas požymis paskolų rinkoje, rodo atlikti tyrimai. Tyrimo išvadose teigiama, kad ateinanti karta bus labiau išsilavinusi ir turės susitaupiusi pajamų, kas padidins būstų paklausą [35].

Anuiteto produktai yra draudimo suma, gaunama užstačius turtą. Anuitetas garantuoja pajamas iki gyvenimo pabaigos. Anuitetų rinka iki šiol nebuvo labai didelė, išskyrus JAV ir Anglijoje, kur anuitetai buvo pakankamai populiarūs. Lėto anuiteto rinkos susidomėjimo priežastis yra abipusė tiek kliento, tiek tiekėjo. Gyvybės draudimai yra daug populiariesni nei anuitetai, tai parodo, kad žmonės labiau atsižvelgia į mirties riziką nei į galimybę geriau gyventi, gaudami papildomų pajamų, pasinaudoję turimo turto verte [5]. Draudėjui iškyla problema apskaičiuoti gyvenimo trukmę ir nustatyti konkurencingą produkto kainą. Atliktos studijos parodė, kad derindami anuiteto produktą su gyvybės draudimu, draudėjas gali apsisaugoti [8,32]. Taigi, gyvybės draudimas apsaugotų draudėją nuo rizikos mirties atveju ir nuo ilgos gyvenimo trukmės. Kitas galimybė, kuri leistų sumažinti ilgo gyvenimo trukmės riziką, yra tai, kad leistų anuiteto produktams būti tiekiamiems periodais nuo 10 iki 15 metų. Periodų pabaigoje, anuitetai būtų pervertinami ir apsvarstoma galimybė toliau pratęsti anuiteto galiojimo laikotarpį. Anuiteto produkto derinimas su gyvybės draudimu padidintų produktų paklausą nei siūlant tuos produktus išigyti atskirai. Šis du viename produktas suteiktų žmonėms didesnius išmokėjimus.

Ateities laimėtojai bankų sektoriuje bus tie bankai, kurie pirmieji pasinaudos demografinių pokyčių galimybėmis ir orientuosis į senyvų žmonių amžiaus grupę.

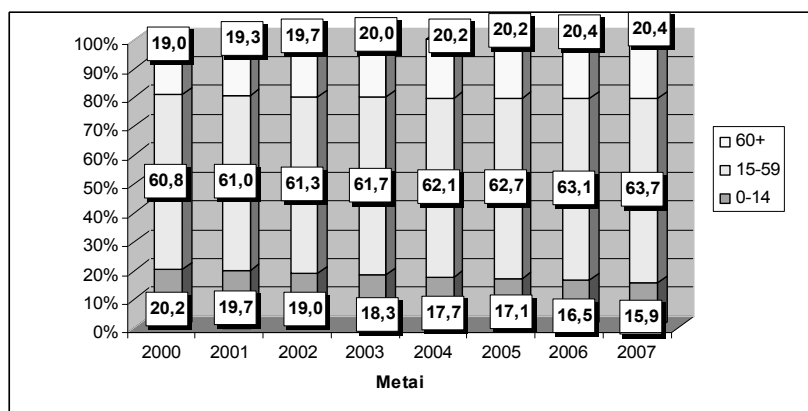
## **Gyventojų senėjimas Lietuvoje**

Esminis Lietuvos demografinės raidos bruožas XX a. buvo gyventojų senėjimas. 2001 m. Lietuvos gyventojų surašymo duomenys patvirtino, jog šis demografinis procesas Lietuvoje tęsiasi ir XXI a., ir netgi labai sparčiai. Itin ryškiai visuomenės demografinio senėjimo kaita atsiskleidžia ilgalaikėje perspektyvoje. Per 100 metų vyresnio amžiaus žmonių dalis visuomenėje padvigubėjo: 60 metų ir vyresni asmenys 1897 m. tesudarė 9,3 proc. visų Lietuvos gyventojų, o 2007 m. pradžioje – 20,4 proc. visų Lietuvos gyventojų.

Gyventojų skaičius mažėja. 2007 m. pradžioje Lietuvoje gyveno 3384,9 tūkst. gyventojų, t. y. 18,4 tūkst. mažiau negu 2006 m. pradžioje. Per pastaruosius septynerius metus jų sumažėjo 127,2 tūkst., arba 3,6 procento. Gyventojų migracija labai pakoregavo gyventojų skaičių.

2000 – 2006 m. vaikų (0 – 14 metų amžiaus) sumažėjo 24,2 procento, 15 – 59 metų amžiaus ir pagyvenusių gyventojų padaugėjo – atitinkamai 1,0 ir 3,5 procento. 2007 m. pradžioje 691,9 tūkst., arba 20,4 procento, gyventojų buvo 60 metų ir vyresnio amžiaus, 2000 m. pradžioje jų buvo

668,3 tūkst., arba 19,0 procento (žr. 24 pav.) [27]. Praėjusiais metais šalyje gyveno 248,8 tūkst. pagyvenusių vyrų ir 443,1 tūkst. pagyvenusių moterų, t. y. pagyvenę buvo kas šeštas vyras ir kas ketvirta moteris. 2007 m. pradžioje vaikų buvo 22,2 procento mažiau nei pagyvenusių žmonių, o 2000 m. pradžioje – 6,2 procento daugiau.



24 pav. Gyventojai pagal pagrindines amžiaus grupes  
Šaltinis: Statistikos departamentas, sudaryta autoriaus

Apibendrinant, Lietuvoje fiksuojama ilgalaikė gyventojų senėjimo tendencija: mažėja vaikų iki 14 metų ir didėja pagyvenusių (60 metų ir vyresnių) žmonių dalis. Iki XX a. pabaigos Lietuvoje buvo daugiau vaikų nei pagyvenusių žmonių, 2001 m. jauniausios ir vyriausios kartos santykis buvo apylygis, o 2006 m. pradžioje pagyvenusių žmonių buvo 134 tūkstančiais daugiau nei vaikų iki 14 metų.

### Senėjimo indeksas

Senėjimo indeksas – 60 metų ir vyresnio amžiaus gyventojų skaičius, tenkantis 100 nuo 0 – 14 metų amžiaus vaikų atitinkamų metų pradžioje.

Senėjimo indeksas apskaičiuojamas pagal formulę [27]:

$$LA(t) = \frac{P_{60+}(t)}{P_{0-14}(t)} \cdot 100, \quad (1)$$

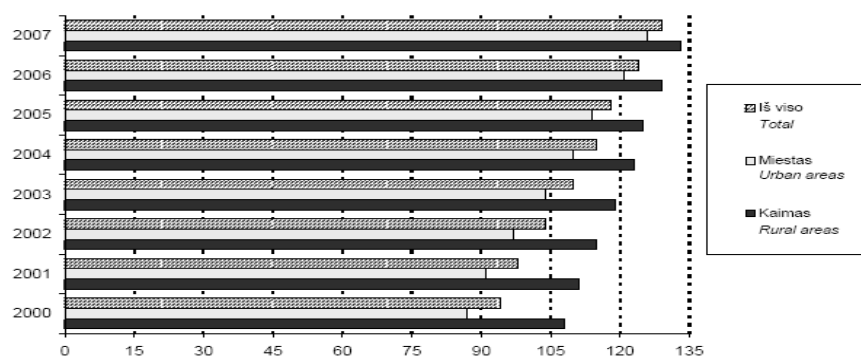
čia:  $P_{60+}(t)$  – 60 metų ir vyresnio amžiaus gyventojų skaičius t metų pradžioje;

$P_{0-14}(t)$  – 0 - 14 metų amžiaus gyventojų skaičius t metų pradžioje;

$LA(t)$  – senėjimo indeksas t metų pradžioje.

2006 metais 100 vaikų teko 129 pagyvenusieji (2000 m. pradžioje – tik 94) (žr. 25 pav.). Galima pastebėti, kad 100 vaikų tenka vis didesnis 60 metų ir vyresnio amžiaus gyventojų skaičius.

Situacija mieste ir kaime šiek tiek skiriasi. Kaime 100 vaikų tenka didesnis 60 metų ir vyresnio amžiaus gyventojų skaičius nei mieste. Tačiau miesto gyventojų situacija keičiasi ir vyresnio amžiaus gyventojų skaičius didėja. Todėl, didėja ir 100 vaikų, tenkančių 60 metų ir vyresnio amžiaus gyventojų, skaičius.



25 pav. Vaikų ir pagyvenusių žmonių santykis, metų pradžioje  
Šaltinis: Statistikos departamentas

Mieste pagyvenusių žmonių dalis kasmet didėja: 2000 m. pradžioje ji sudarė 16,9 procento, o 2007 m. – 19,1 procento. Kaime pagyvenusių žmonių dalis beveik nesikeičia ir sudaro 23 procentus. Kas ketvirtas kaimo gyventojas buvo 60 metų ir vyresnio amžiaus. Beveik du trečdaliai (63,2 proc.) šio amžiaus kaimo gyventojų – moterys.

Įvairaus dydžio miestų gyventojų senėjimo tempas skyrėsi. Kaimo gyventojų demografinio senėjimo netolygumai savivaldybėse yra dar kontrastingesni. Didžiausia pagyvenusių žmonių (60+) proporcija Lietuvos kaimo vietovėse išsiskyrė Utenos, Ignalinos, Varėnos, Molėtų, Švenčionių rajonų savivaldybės. Vadinasi, 2001 m. šių savivaldybių kaimiškose teritorijose maždaug kas trečias gyventojas buvo peržengęs 60 metų ribą. Mažiausias gyventojų senatvės lygis buvo priemiestinėse Kauno ir Vilniaus rajonų savivaldybėse [34].

#### Priklausomybės santykis

Priklausomybės santykis – vaikų (0–14 metų amžiaus) ir pagyvenusių (60 metų ir vyresnio amžiaus) žmonių skaičius, tenkantis 100 15–59 metų amžiaus gyventojų atitinkamų metų pradžioje.

Priklausomybės santykis apskaičiuojamas pagal (2), (3), (4) formules [27]:

$$DR(t) = \frac{P_{60+}(t) + P_{0-14}(t)}{P_{15-59}(t)} \cdot 100, \quad (2)$$

$$DR_{0-14}(t) = \frac{P_{0-14}(t)}{P_{15-59}(t)} \cdot 100, \quad (3)$$

$$DR_{60+}(t) = \frac{P_{60+}(t)}{P_{15-59}(t)} \cdot 100, \quad (4)$$

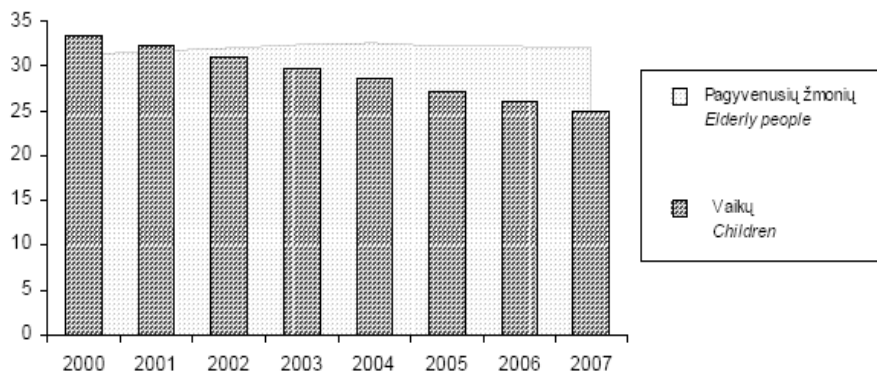
čia:  $P_{0-14}(t)$  – 0-14 metų amžiaus gyventojų skaičius t metų pradžioje;

$P_{15-59}(t)$  – 15-59 metų amžiaus gyventojų skaičius t metų pradžioje;

$P_{60+}(t)$  – 60 metų ir vyresnio amžiaus gyventojų skaičius t metų pradžioje;

$DR(t)$  – priklausomybės santykis t metų pradžioje.

Geriausiai ekonominę gyventojų krūvį parodo priklausomybės santykis. 2007 m. pradžioje 100 15–59 metų amžiaus gyventojų teko 25 vaikai ir 32 pagyvenę žmonės (2000 m. pradžioje – atitinkamai 33 ir 31) (žr. 26 pav.).



26 pav. 15–59 metų amžiaus gyventojų ir vaikų / pagyvenusių žmonių santykis, metų pradžioje  
Šaltinis: Statistikos departamentas

Iš pateiktų statistinių duomenų daroma išvada, kad dirbančiai visuomenei tenka išlaikyti kasmet vis daugiau pagyvenusių žmonių, o vaikų skaičius kasmet mažėja.

#### Pensinio amžiaus riba Lietuvoje

Pastaraisiais metais pensinio amžiaus riba kito nežymiai (žr. D priedą). Šiuo metu į pensiją išeina vyrai, sulaukę 62 metų ir 6 mėnesių amžiaus, o moterys – 60 metų. Manoma, kad perspektyvoje pensinis amžius bus ilginamas toliau (iki 65, 0 metų).

Pensinio amžiaus didinimas ilgalaikėje perspektyvoje nesugebės kompensuoti neigiamų gyventojų senėjimo pasekmių, todėl, norint racionalizuoti šalies gyventojų socialinę struktūrą, būtina ilginti realią žmonių darbinės veiklos trukmę ir naujoms bankų paslaugoms orientuotis į pagyvenusių žmonių grupę.

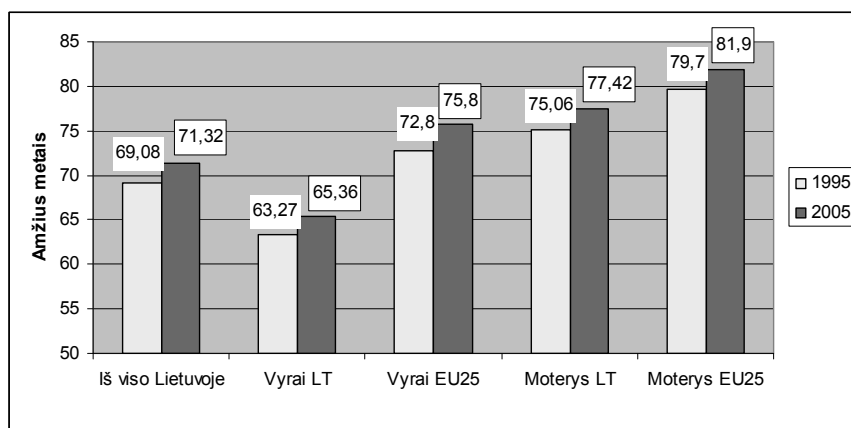
#### Vidutinė tikėtina gyventojų trukmė

Viena iš gyventojų senėjimo priežasčių yra vidutinės tikėtinos gyventojų trukmės ilgėjimas. Vidutinė gyventojų trukmė ilgėjo ne tik visoje Europoje, bet ir Lietuvoje.

27 paveiksle matome, kad moterys Lietuvoje gyvena ilgiau nei vyrai. Vidutinė gyvenimo trukmė 2007 metais buvo 71 metai. O moterų vidutinė gyvenimo trukmė tais pačiais metais buvo 77 metai (žr. 27 pav.). Taigi trumpesnė vidutinė vyrų gyvenimo trukmė labai sumažina vidurkio dydį. Žinant, kad Lietuvos pilietis išeina į pensiją sulaukęs 62 su puse metų, galime statistiškai apskaičiuoti, kiek piliečiui apytiksliai lieka gyventi. Apskaičiavę gauname, kad vyras pensijoje būna neilgai t. y. tik 3 metus, moterys – 17 metų. Galime daryti išvadą, kad moterims teks didesnę našta nei vyrams, esant nedidelėms pajamoms pensinio amžiaus metu.

Remiantis 27 pav. duomenimis, 2005 metais Europos Sąjungos šalių vyrai vidutiniškai gyveno 75,8 metų, o moterys – 81,9 metų. Lyginant su Lietuva, moterų vidutinė gyvenimo yra 4 metais trumpesnė, o vyrų – 9 metais.





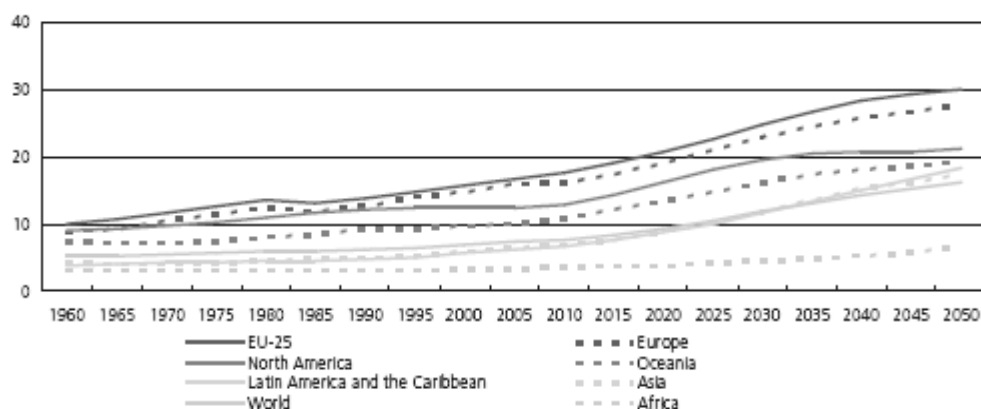
27 pav. Vidutinė tikėtina gyventojų trukmė Lietuvoje ir Europoje  
Šaltinis: Statistikos departamentas, Eurostat, sudaryta autoriaus

Pateiktas grafikas parodo, kokia yra vidutinė gyvenimo trukmė Europoje bei Lietuvoje. Akivaizdu, jog didesnes pajamas gaunančių gyventojų Europos šalyse vidutinė gyvenimo trukmė didesnė, todėl jos jau anksčiau už mūsų šalių pradėjo diegti naujas bankines paslaugas, skirtas pagyvenusių gyventojų grupei.

#### Senėjimo procesas ateityje

Demografiniai pokyčiai lėmė jaunesnio ir vyresnio amžiaus gyventojų statistinio santykio šalyje kaitą. Per XX a. antrą pusę 65 metų ir vyresnių asmenų dalis iš bendro gyventojų skaičiaus padidėjo beveik du kartus (atitinkamai 11 proc. 1960 m. iki 20,4 proc. 2007 m., o vaikų iki 14 beveik dvigubai sumažėjo (nuo 27 proc. iki 16 proc.).

Gyventojų senėjimas yra demografinis pokytis, kurio keitimosi greitis pastebimas visame pasaulyje (žr. 28 pav.). Gyventojų senėjimas iš esmės yra teigiamas socialinis pokytis, nes šis reiškinys yra ankstyvų mirčių ir nenorimų gimimų kontrolės rezultatas. Ilgesnis gyvenimas – tai vienas svarbiausių žmonijos laimėjimų.



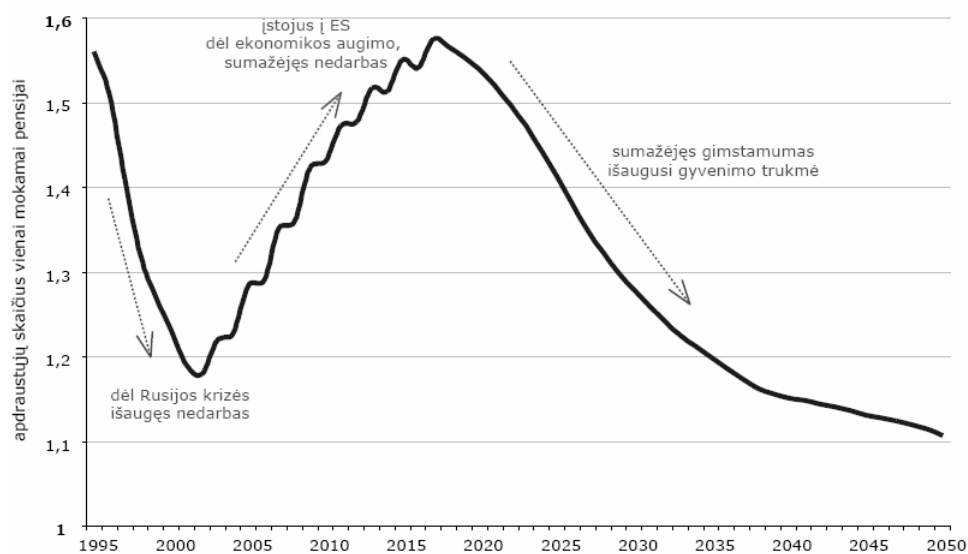
28 pav. 65 metų ir vyresnių gyventojų dalis pasaulyje

Šaltinis: United Nations, Population Division of the Department of Economic and Social Affairs

Prognozuojama, kad tokios gyventojų amžiaus struktūros kaitos tendencijos išliks ir ateinančiais dešimtmečiais. Lietuvoje “Eurostat” duomenimis yra prognozuojama, kad 2050 metais 65 metų ir vyresnių gyventojų dalis padidės iki 27 proc., o perkopusių 60-ies metų ribą bus 36,3 proc. Tai sudaro trečdalį visų Lietuvos gyventojų. Europoje prognozuojama dalis bus irgi apie 30 proc. Tačiau demografinės raidos laikotarpiai, kai gyventojų amžiaus struktūra sparčiai keičiasi didėjant pagyvenusių žmonių daliai, reikalauja laiku atliktinų ir paverstų visuomenės adaptavimo veiksmų praktiškai visose gyvenimo srityse. Ypatingai didelį dėmesį į demografinius pokyčius turėtų atkreipti mažmeninės bankininkystės atstovai planuojant ateities veiksmus bei paslaugas.

Ateities perspektyvoje reiktų atsižvelgti ir į kiekį dirbančių asmenų, kuriems teks išlaikyti vieną pensininką (žr. 29 pav.). Žinant, kad šiuo metu vidutinės pensijos pragyvenimui neužtenka, reiktų pradėti rūpintis savo ateitimi dar būnant darbingo amžiaus.

Būtent demografiniai veiksniai ir paskatino Lietuvą, kaip ir daugelį pasaulio valstybių ieškoti išeities iš susidariusios padėties. Pirmiausia, yra netikusi SoDros pinigų perskirstymo sistema, kuri neaugina vertės būsimiems pensininkams, o antra, ši sistema negali gerai veikti, kadangi didžiausia mūsų problema – gyventojų senėjimas.



29 pav. Darbuotojų ir pensininkų santykis  
Šaltinis: SoDra, Vilniaus bankas

Europos Sąjungos gyventojų senėjimas nepalankus valstybės finansuojamos pensijos sistemai, tačiau Europa vėluoja reaguoti į susiklosčiusią situaciją. ES plėtra nepadės išspręsti problemos. Nors Vidurio ir Rytų Europos gyventojų vidutinis amžius mažesnis nei ES šalių, šių šalių senesnių gyventojų skaičius sparčiai auga. Gimstamumas Lietuvoje, Estijoje ir Čekijoje – vienas žemiausių pasaulyje. ES valstybių gyventojų senėjimas kenkia Europos tradicinei valstybės finansuojamai pensijų sistemai. Daugelyje Europos valstybių galioja tokia sistema, kur dirbantieji finansuoja pensininkų socialines išlaidas, tačiau keičiantis dirbančiųjų ir pensininkų santykiui, tokia aprūpinimo forma nebegali išsilaikyti nedidinant mokesčių ar nemažinant pensijų.

Pastebime, kad ateityje Lietuvoje vienas darbuotojas turės išlaikyti vieną pensininką (žr. 29 pav.). Ši situacija dar kartą patvirtina, kad siūlomas būsto atpirkimo sandorio produktas yra aktualus Lietuvos rinkai. Todėl svarbu ištirti Lietuvos piliečių nuomonę apie naują Lietuvoje, tačiau gerai pažįstamą pasauliui, būsto atpirkimo sandorio paslaugą, kuri suteikia galimybę gauti papildomų pajamų vyresnio amžiaus žmonėms.

### Apibendrinimas

Amžių sandūroje „apsivertė“ jauniausios (iki 14 metų) ir vyriausios (60+) kartos proporcija (atitinkamai 16,5 ir 20,4 proc. 2007 m.) Lietuva tapo demografiškai brandžia visuomene.

Gyventojų senėjimą lemia du veiksniai – gimstamumo mažėjimas ir gyvenimo trukmės ilgėjimas. Gyventojų senėjimas glaudžiai susijęs su pensinio amžiaus gyventojų skaičiaus dinamika. Šiuo požiūriu demografinės tendencijos Lietuvoje buvo panašios į tas, kurios reikėsi ir kitose Europos šalyse – didėjo pensinio amžiaus gyventojų dalis.

Prognozuojama, kad 2050 metais Lietuvoje bus trečdalis (apie 27 proc.) 65 metų ir vyresnio amžiaus žmonių ir ateityje vienas Lietuvos pilietis turės išlaikyti vieną pensininką. Kaip išeitis šioje situacijoje galėtų būti naujo produkto, tokio kaip būsto atpirkimo sandorio, įvedimas į Lietuvos rinką.

## **3.2. Būsto atpirkimo sandoris ir jo teikiama nauda**

Pirmosios šios paslaugos užuomazgos JAV aptinkamos 1950–1960 metais, tačiau paslauga visuomenei tapo plačiai žinoma tik būsto atpirkimo sandoriais susidomėjus šalies vyriausybei – Būsto ir urbanistikos departamentui. Po ilgų valstybės institucijų ir įvairių asociacijų bei visuomeninių organizacijų, besirūpinančių, kaip pagerinti senjorų buitį bei gyvenimo kokybę ir daug kartų nagrinėjusių tokią galimybę, diskusijų ir parengiamųjų darbų 1987 metais šviesą išvydo bandomoji programa [18]. Ja buvo siekiama paskatinti turimo turto konversiją į likvidžias lėšas, siekiant patenkinti vyresnio amžiaus žmonių, turinčių nekilnojamojo turto, poreikius; paskatinti bankų ir kitų įmonių dalyvavimą šiame procese; nustatyti tokios paslaugos paklausą. Po 10 metų bandomosios programos projektas buvo įvertintas labai palankiai ir nuo 1998 metų pakeistas į nuolatinę Būsto ir urbanistikos departamento programą.

Būsto atpirkimo sandoris – tai paskola, kurios nereikia gražinti tol, kol paskolos gavėjas gyvena būste. Tik tuomet, kai paskolos gavėjas miršta, perduoda būstą ar išsikrausto visam laikui, paskola turi būti gražinta su priskaičiuotomis palūkanomis. Būsto atpirkimo sandoriu gali pasinaudoti visi gyventojai, turintys nuosavą būstą ir sulaukę 62 metų. Senjoras, pasinaudojęs būsto atpirkimo sandoriu, gali pasirinkti vieną iš trijų lėšų gavimo būdų: vienkartinę didelę išmoką; kredito liniją, kurią gali naudoti bet kada savo nuožiūra; ar kas mėnesines fiksuotas išmokas [30].

Dar vienas labai svarbus dalykas, kalbant apie būsto atpirkimo sandorį, tai tokių sandorių draudimas. JAV visi šios paslaugos klientai moka apie 2% paskolos sumos vienkartinę draudimo įmoką į valstybinį tokių paskolų draudimo fondą. Draudimas klientui garantuoja, kad jo skola neviršys įkeisto turto vertės. Taip galėtų atsitikti, jeigu skolininkas gyventų ilgiau nei statistinis pilietis – tuomet banko ar kitos tuo užsiimančios institucijos išmokėtų lėšų sumą ir per tą laiką sukauptos palūkanos gali viršyti nekilnojamojo turto vertę. Taip pat suteikta paskola galėtų viršyti turto vertę, jeigu valstybės gyvenime įvyktų nenumatyti ekonominiai pokyčiai, dėl kurių smarkiai kristų nekilnojamojo turto vertė. Kuriant šį produktą Lietuvoje būtų reikalingas ir tokių paskolų draudimo fondas.

Senyvo amžiaus žmonės yra labai konservatyvūs ir sunkiai priima pokyčius. Jiems labai svarbus yra jų būstas. Dažniausiai seni gyventojai jau nebedirba ir gyvena iš socialinių garantijų, kurias skiria valstybė. Pensijų dydis yra nepakankamas patenkinti senyvo amžiaus poreikių. Dažnai vyresnio amžiaus žmonės susiduria su sveikatos problemom: reikia pirkti vaistus, jiems reikalinga seselių, prižiūrėtojų pagalba ir pan., už viską reikia susimokėti. Daugelis sulaukę senatvės nenori būti našta savo vaikams, nenori imti paskolų papildomiems poreikiams patenkinti, nes jie neturi papildomų pajamų padengti paskolų įmokų. Taip pat nenori perduoti savo būsto, nes tuomet reiktų ieškoti kitos gyvenamosios vietos kaip alternatyvos. Todėl daugelis yra skatinami pasinaudoti būsto atpirkimo sandorio paslauga, kuri suteikia galimybių patenkinti savo papildomus poreikius be rūpesčių. Tokiu atveju, senyvo amžiaus žmonės gali sau leisti daryti tai, apie ką jie svajojo, nes pasinaudoję šios paskolos galimybėmis, gauna papildomų pajamų.

Išmokų dydis priklauso nuo paskolos gavėjo amžiaus ir būsto vertės. Kuo paskolos gavėjas vyresnis ir būsto vertė didesnė, tuo išmokos didesnės. Išmokos gali būti naudojamos įvairiems tikslams, pasirinkus vieną iš trijų lėšų gavimo būdų. [50].

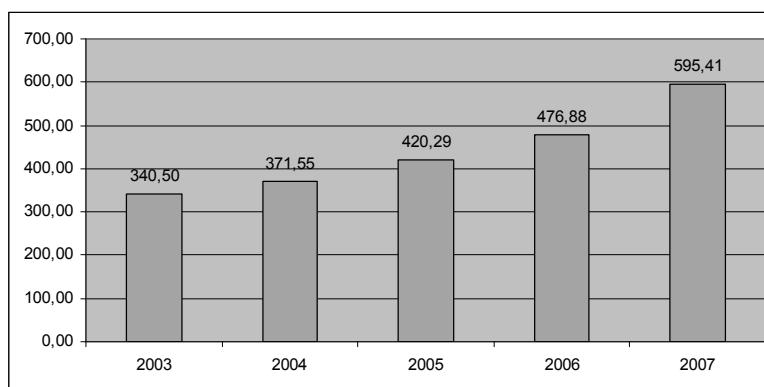
Didžiausias privalumas yra tai, kad pensininkams nereikia mokėti būsto kreditavimo įmokų. Kitas privalumas yra tai, kad paskolos gavėjas nepraranda savo būsto tol, kol mokesčiai ir palūkanos yra apmokamos ir namai yra gerai išlaikyti. Taip pat šia paskola galima pasinaudoti norint padengti anksčiau paimtą kreditą [13]. Tokiu būdu bus eliminuotos mėnesinės būsto kreditavimo įmokos, kurios sumažins mėnesinę išlaidų sumą. Dar vienas privalumas būtų tai, kad asmuo užsitikrina ateities pastovias pajamas. Nes niekada negali būti tikras, dėl valstybės teikiamos pensininkams paramos.

Būsto atpirkimo sandoris didžiausią naudą suteiks tiems, kurie yra daug vyresni nei 62 metai. Asmuo gali gauti didesnes išmokas per ganėtinai trumpą laiką, nes priskaičiuotų palūkanų bei mokesčių suma bus nedidelė, atsižvelgiant į metus. Taip pat ši paslauga rekomenduojama tiems, kas neturi jokių paskolų ar tiems, kurie turi būsto kredito nedidelį likutį. Tokiu būdu jie gali gauti didesnes išmokas. Bei trečia kategorija asmenų, kurie gautų didelę naudą yra tie, kurie turi sunkumų

su būsto kredito mokėjimais. Jie pasinaudoję būsto atpirkimo sandoriu gali eliminuoti mėnesius paskolos mokėjimus.

Jaunesniems nei 62 metai asmenims yra nenaudingas būsto atpirkimo sandoris, nes tikėtina gyvenimo trukmė yra didesnė, todėl bus priskaičiuota daugiau mokesčių bei palūkanų. Tai sumažina naudos didumą. Nepatartina rinktis šio finansinio produkto ir tiems asmenims, kurių būsto vertė yra maža, nes jie gautų labai nedideles išmokas. Taip pat nepatartina senyvo amžiaus žmonėms, kurie planuoja persikelti į kita gyvenamąją vietą (pvz. senelių namus) ne mažiau kaip keleriems metams. Tokiu būdu jie patirs dideles išlaidas ir gaus santykinai mažą naudą, ypač kai pasirinktų mėnesines išmokas.

Apibendrinant galime teigti, kad ši nauja finansinė paslauga yra naudinga vyresniems nei 62 metai piliečiams, kuriems reikalinga finansinė parama. Lietuvoje didėja vyresnio amžiaus žmonių dalis, kurių pajamų vidurkis yra ganėtinai mažas. Vidutinė senatvės pensija Lietuvoje didėja po nedaug ir yra nepakankama finansinė parama. Remiantis statistikos departamento pateiktais duomenimis 2007 m. ji siekė tik 595, 41 Lt (žr. 30 pav.).



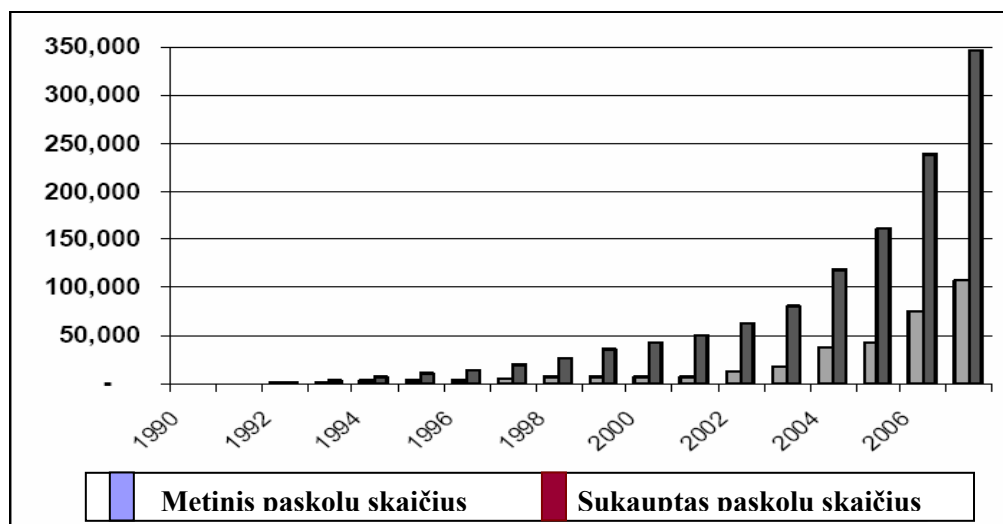
30 pav. Vidutinė senatvės pensija Lietuvoje, Lt.  
Šaltinis: Statistikos departamentas, sudaryta autoriaus

Nagrinėjama nauja būsto atpirkimo sandorio paslauga yra reikalinga ir naudinga Lietuvos piliečiams. Ji suteiktų finansinę laisvę ir galimybių gyventi nepriklausomai nuo finansiškai padedančių artimųjų ar fizinių asmenų paramos.

### **3.3. Būsto atpirkimo sandorių rinka JAV ir ateities perspektyvos Lietuvoje**

JAV būsto atpirkimo sandorių paklausa 2004 metais padidėjo dvigubai iki 37 789 dolerių, lyginant su 2003 metais (žr. 31 pav.). Šių sandorių padidėjimą įtakojo sukurta valstybės programa HECM (Home Equity Conversation Mortgage), kurios dėka Būsto ir urbanistikos departamentas pradėjo laiduoti už būstus. Šios programos tikslas buvo sukurti saugų produktą vyresnio amžiaus žmonėms. Nors ši programa egzistuoja jau nuo 1993 metų, metinis būsto atpirkimo sandorių skaičius 2000 metais padidėjo tik iki 6 637.

Šios paslaugos paklausa JAV rinkoje pradėjo didėti nuo 2000 metų ir 2007 metais pasiekė 107 367 sandorių per metus. Tai buvo pirmi metai, kai sandorių skaičius perkopė 100 000. Žvelgiant objektyviai 107 367 sandorių sudarė vieną trečdalį visų sudarytų atvirkštinės būsto atpirkimo sandorių, nors programa pradėta vykdyti seniai. Kiti du trečdaliai (66 proc.) buvo sudaryti per trejus metus nuo 2005 iki 2007. Taigi iš viso per programos gyvavimo laikotarpį buvo sudaryta 345 762 būsto atpirkimo sandorių.



31 pav. Būsto atpirkimo sandorių augimas  
Šaltinis: HUD Office of Evaluation, 2007 [46]

Būsto atpirkimo sandorių yra nauja verslo galimybė bankams. Būsto atpirkimo sandorių skaičius per praėjusius metus padidėjo 44 proc. ir yra prognozuojamas dar didesnis šios paslaugos populiarumas. Toks spartus šios paslaugos susidomėjimas yra siejamas su kelias veiksniais. Vienas iš veiksnių, pasibaigusios produkto įvaizdžio problemos. Prieš keletą metų spaudoje rašė nepalankius straipsnius, kur buvo skleidžiama klaidinanti informacija apie būsto atpirkimo sandorius. Buvo teigiama, kad bankas pasisavina būstą, kai būsto atpirkimo sandoris yra įvykdytas [7]. Tačiau teisybė yra kitokia. Likusi būsto vertė atitenka būsto savininko artimiesiems ar būsto paveldėtojams. Laikui bėgant spaudoje pradėjo rašyti palankesnius straipsnius. Televizija rodė reklamas apie šį finansinį produktą ir kartu švietė visuomenę apie šios paslaugos galimybes ir naudą. Visa tai turėjo didelės įtakos produkto paklausos augimui.

Kita šio naujo produkto populiarumo priežastis – kvalifikuotas personalas, kuris dirba aptarnavimo srityje. Būsto atpirkimo sandorių vadybininkai yra daugiau apmokomi ir turi turėti daugiau žinių apie parduodamą finansinį produktą [7]. Taip pat šie asmenys turi gerai išmanyti psichologiją bei turi būti kantrūs bendraujant. Sunkiausias vadybininkų darbas – priversti klientą išklausti visos informacijos apie būsto atpirkimo sandorį.

Dar vienas įtakojantis veiksnys yra valstybės teikiamos paramos dydžiai vyresniems žmonėms. Šiuo metu valstybės parama (skirta pensija) senyvo amžiaus žmonėms yra nepakankama daugelyje valstybių ir senesni piliečiai turi mąstyti patys apie naujas galimybes, kurios suteiktų

papildomų pajamų. Galima daryti išvadą, kad būsto atpirkimo sandoris buvo ir bus reikalinga, nes poreikis šiam finansiniam produktui tik didės ateityje.

Taip pat tokį paklausos padidėjimą įtakojo žema palūkanų norma, aukštesnė būstų vertė bei Būsto ir urbanistikos departamento taikomi aukštesni būsto vertės limitai.

Amerikoje 2005 metais buvo priimtas deficito mažinimo nutarimas, kurio pagrindinis tikslas yra sumažinti vyriausybės finansuojamos medicininės pagalbos išlaidas (Medicaid). Šis nutarimas numato neteikti nemokamos medicininės pagalbos tiems, kurių būsto vertė yra didesnė nei 500 000 doleriai [37]. Vyriausybė nori kompensuoti medicininės pagalbos išlaidas, todėl iškyla klausimas dėl perduoto nekilnojamo turto priklausomybės. Yra baiminamasi, kad Medicaid įstaiga nepasisavintų turto kaip kompensacijos už suteiktas medicininės paslaugas. Kol kas tai nėra nutarta, tačiau plačiai diskutuotina Amerikoje. To pasekoje, vis daugiau ir daugiau vyresnio amžiaus žmonių turės patys susimokėti už medicininės paslaugas. Todėl tikimasi, kad būsto atpirkimo sandorių populiarumas tik didės.

Būsto atpirkimo sandorių paklausą įtakojančios veiksniai parodo, kad ši paslauga yra reikalinga ir naudinga senyvo amžiaus žmonėms. Diegiant šią paslaugą Lietuvoje yra svarbu atkreipti dėmesį į JAV rinkoje būsto atpirkimo sandorius įtakančius veiksnius, nes jie gali veikti teigiamai bei neigiamai šio produkto paklausą ir mūsų šalyje.

### **Ateities perspektyvos**

Būsto atpirkimo sandorių teikiančios įstaigos galvoja optimistiškai apie šios rinkos ateitį. Šios rinkos dalyviai tikisi, kad būsto atpirkimo sandorių paslauga taps įprastinis finansinės rinkos produktas.

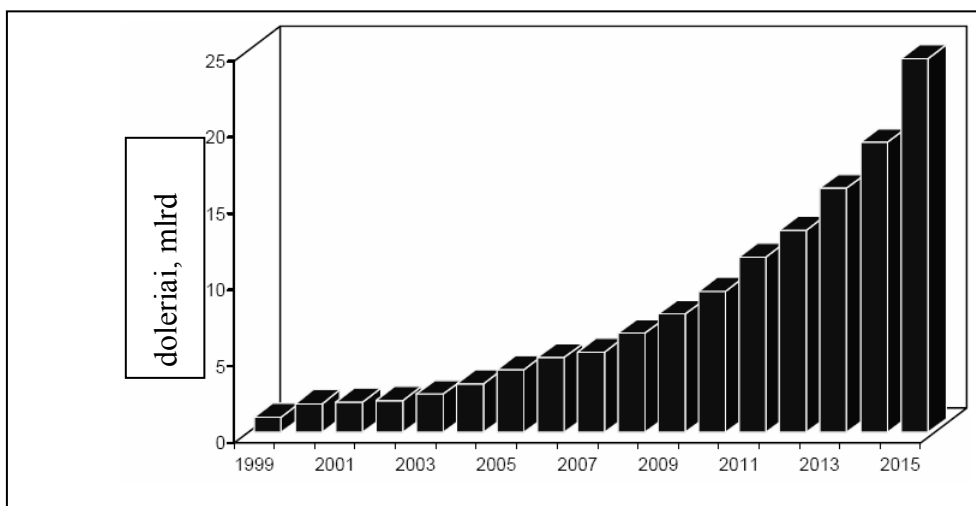
Dešimties metų bėgyje ši paslauga taps norma. Tai bus kažkas, ką tiesiog žmonės darys. Paskolų gavėjai moka už būsto kreditą ilgą periodą, po to tiesiog pasirenka būsto konversiją t. y. būsto atpirkimo sandorį [50].

Kai kurie finansų specialistai teigia, kad tai yra ateities produktas ir laikas parodys, ar ši paslauga išsivystys iki įprasto finansinio produkto, kaip dauguma teigia [36].

Galbūt ši paslauga nėra pats geriausias pasirinkimas visiems, tačiau tai tikrai padėtų daugumai vyresnio amžiaus žmonių. Tai gali kardinaliai pakeisti asmenų gyvenimus ir beviltiškumą pakeisti laisvės pojūčiu.

Šios paslaugos populiarumui didelę įtaką turi valstybė, kuri turi pasirūpinti paslaugos saugumu bei įvairiais mokymų projektais. Šių projektų pagalba, žmonės lengviau ir geriau suvoktų paslaugos esmę ir jos naudą.

Amerikoje buvo atliktas būsto atpirkimo sandorių augimo tyrimas, kuris parodo preliminarią ateities būsto atpirkimo sandorių augimo prognozę (žr. 32 pav.).



32 pav. Būsto atpirkimo sandorių augimas dol., realūs ir prognozuojami duomenys, 1999 – 2015 m.

Šaltinis: Federal Housing Administration, 2006 [14]

Analitikai prognozuoja būsto atpirkimo sandorių spartų augimą JAV rinkoje ir 2015 metais sudarytų sandorių suma gali viršyti net 25 mlrd. dolerių.

Ateities perspektyvoje viena iš kliūčių būsto atpirkimo sandoriams galėtų būti alternatyvių produktų atsiradimas. Taip pat didelį poveikį turėtų labai pakilusi palūkanų norma ar būsto vertės dideli svyravimai rinkoje.

Lietuvos rinkoje šis naujas finansinis produktas būtų paklausus, tačiau pradžioje reiktų didelį dėmesį skirti produkto pristatymui bei personalo apmokymui. Paklausos svyravimai gali būti gretinami su JAV rinkos paklausos pokyčiais, nes Lietuvoje taip pat yra daug konservatyvių vyresnio amžiaus žmonių ir prireiktų tam tikro laiko tarpsnio, kol Lietuvos piliečiai patiktų ir pasinaudotų naujos paslaugos suteiktomis galimybėmis. Taip pat prie šio produkto paklausos prisidėtų valstybės vykdoma politika, kuri būsto atpirkimo sandorio įvedimui Lietuvoje turėtų labai didelę reikšmę. Diegiant šią paslaugą Lietuvoje, reiktų atlikti išsamius tyrimus paslaugos gavėjo ir tiekėjo atžvilgiu. Ateinanti senyvo amžiaus karta bus racionalesni ir nebijantys paskolų bei gyventi skolon, nes šiuo metu daugelis, norėdami įsigyti būstą, ima būsto kreditus. Todėl tai tik laiko klausimas dėl būsto atpirkimo sandorių paklausos. Kartu su kartom keičiasi ir žmonių pažiūros į gyvenimo kokybę bei tradicijas.

Esamos kliūtys būsto atpirkimo sandorio įvedimui Lietuvoje:

Būsto atpirkimo sandorio kliento atžvilgiu:

- Nusistovėjusios tradicijos palikti būstą artimiesiems paveldėjimo teise, todėl būsto atpirkimo sandorių rinka būtų maža (naujo produkto įvedimo stadijoje);
- Nepasitikėjimas komerciniais subjektais, išankstinė nuostata dėl galimo sukčiavimo;



- Atskirais atvejais išmokų mokėtoju atsiranda suinteresuotumas, kad būsto atpirkimo paslaugos gavėjas gyventų kuo trumpiau (išlaikymas iki gyvenimo pabaigos), – toks motyvas yra pavojingas šios naujos paslaugos klientui;
- Informacijos, apie būsto atpirkimo sandorio galimybes, trūkumas.

#### Būsto atpirkimo sandorio išmokų mokėtojo atžvilgiu:

- Komerciniu požiūriu šis verslas ilgalaikis, tačiau naujai pradėjusiai šį verslą įmonei pirmieji rezultatai pasimatyti tik po 15-20 metų;
- Socialinė verslo potekstė – verslininkų – būsto atpirkimo sandorio klientais būna pagyvenę asmenys, su kuriais gali būti nelengva bendrauti;
- Šiame versle susiduriama su rizika, tačiau yra nemaža galimybė ir užsidirbti, jei pilietis gyventų trumpiau už statistinį šalies pilietį;
- Verslo subjektui didelę įtaką turėtų valdžios institucijos, visuomenės organizacijos, kurios yra suinteresuotos palengvinti pensininkų dalią.

Panagrinėjus esamas kliūtis, norint įvesti šį būsto atpirkimo sandorio produktą Lietuvoje, galime daryti išvadą, kad yra ne tik privalumų šios paslaugos, bet ir trūkumų. Didžiausią įtaką, įvedant naują būsto atpirkimo sandorio paslaugą, turėtų visuomenės tradicijos, susijusios su šeima ir turtu. Tačiau kaip jau buvo minėta anksčiau, visuomenės pažiūros keičiasi laikui bėgant ir ateityje šis produktas gali būti reikalingas ir naudingas mūsų visuomenėje taip pat kaip ir JAV rinkoje. Jau dabar kai kurie Lietuvos piliečiai nebijotų pasinaudoti šiuo nauju finansiniu produktu, nes mano, kad kiekvienas turi užsidirbti pats savo būstui ir leisti seniems žmonėms (tėvams, seneliams) būti nepriklausomiems ir pasidžiaugti bent senatvėje.

### **3.4. Būsto paskolos ir būsto atpirkimo sandorio palyginimas**

Būsto paskolos tikslas yra nusipirkti būstą, o būsto atpirkimo sandorio – gauti pinigų pasinaudojus savo būsto verte.

Įsigijus būsto paskolą, skolos dydis mažėja su kiekvienu mokėjimu paskolos davėjui. Tuo tarpu būsto priklausanti nuosavybės dalis paprastai didėja. Taigi, skolai mažėjant, būsto priklausanti nuosavybės dalis lakui bėgant didėja [20].

Būsto atpirkimo sandorio atveju paskola didėja kiekvieną kartą, kai asmuo gauna išmokas iš skolintojo. Į skolos dydį įskaičiuojamos ir palūkanos. Šiuo atveju asmeniui nereikia mokėti jokių įmokų. Sudarius būsto atpirkimo sandorį, didėjant skolai, mažėja būsto nuosavybės dalis.

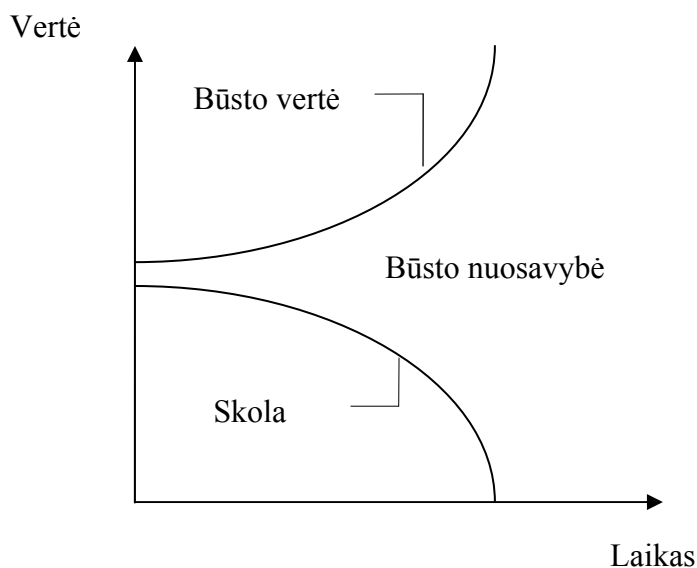
Apibendrinant galima išskirti pagrindinius bruožus (žr. 4 lentelę) lyginant paprastą būsto paskolą su būsto atpirkimo sandoriu:

**4 lentelė.** Būsto paskolos ir būsto atpirkimo sandorio pagrindiniai bruožai

	<b>Būsto kreditas</b>	<b>Būsto atpirkimo sandoris</b>
Paskolos tikslas....	nusipirkti būstą	gauti grynų pinigų už būstą
Prieš sudarant sutartį, paskolos gavėjas turi....	jokios būsto vertės	didžiąją dalį būsto vertės
Sudarius sutartį, paskolos gavėjas ....	daug įsiskolina ir turi mažai turto	skolingas mažai ir turi daug turto
Paskolos metu skolininkas.....	moka mėnesines įmokas paskolos davėjui; paskolos dydis mažėja; priklausanti būsto nuosavybė didėja.	gauna mokėjimus iš paskolos davėjo; paskolos dydis didėja; būsto nuosavybės dalis mažėja.
Paskolos pabaigoje, paskolos gavėjas....	nieko neskolingas; turi atitinkamą nekilnojamąjį turtą.	skolingas atitinkamą sumą; turi mažai arba išvis nebeturi nekilnojamojo turto.
Skolos tipas	skolai mažėjant, didėja priklausančio nekilnojamojo turto nuosavybės dalis.	skolai didėjant, mažėja būsto nuosavybės dalis.

Norint pamatyti skirtumus tarp paprastos būsto paskolos ir būsto atpirkimo sandorio, galima pasinaudojus būsto vertės ir skolos dydžiais, pavaizduoti skirtumus grafiškai.

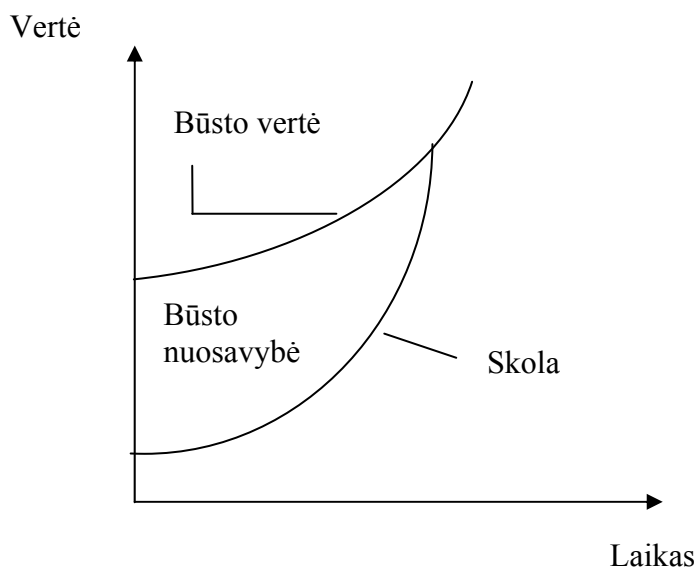
Paprastos būsto paskolos atveju, paskola mažėja su kiekviena įmoka skolos davėjui (žr. 33 pav.). Tuo tarpu būsto nuosavybė didėja laiko atžvilgiu. Apibendrinant, galima teigti, kad mažėjant įsiskolinimui, didėja priklausanti būsto nuosavybės dalis laiko atžvilgiu [20].



33 pav. Būsto kredito skolos ir nuosavybės pokytis laiko atžvilgiu

Žemiau pateiktame grafike, matome kaip būsto atpirkimo sandorio atveju skola didėja metams bėgant, o būsto nuosavybė mažėja. Būsto nuosavybė yra lygi iš būsto vertės atėmus skolą

(viršutinė kreivė minus apatinė) [20]. Apibendrinant, būsto atpirkimo sandorio atveju, didėjant skolai, mažėja priklausanti būsto nuosavybė.



34 pav. Būsto atpirkimo sandorio skolos ir nuosavybės pokytis laiko atžvilgiu

Apibendrinant lyginamus finansinius produktus, galima daryti išvadą, kad paprasta būsto paskola yra tinkamas produktas asmenims, kurie turi pakankamai pajamų būstui įsigyti ir jų tikslas tapti būsto savininku po paskolos termino. Priešingai yra būsto atpirkimo sandorio atveju, kai asmuo yra nesuinteresuotas pirkti būsto, kadangi jis jį jau turi savo nuosavybėje, tačiau jam reikalingos papildomos pajamos. Todėl jis pasinaudodamas savo būsto rinkos verte įsigyja paskolą, įkeisdamas savo turimą nekilnojamą turtą. Šiuo atveju asmens priklausanti būsto nuosavybė mažėja, jos dalis atitenka skolintojui. Šie du paskolų tipai gali būti derinami vienas po kito asmens gyvenimo cikle. Jaunas žmogus nori įsigyti būstą ir turėti jį savo nuosavybėje. Tuo tarpu senyvo amžiaus asmuo jau neturi galimybių dirbti ir dažnai gaunamos valstybės paramos jam neužtenka poreikiams patenkinti. Todėl pasinaudojęs būsto atpirkimo sandorio teikiamomis galimybėmis, jis gali leisti sau tai, apie ką svajojo ir patenkinti savo poreikius, nes gautų papildomų lėšų savo tikslams įgyvendinti.

### 3.5. Būsto atpirkimo sandorio finansinė išraiška

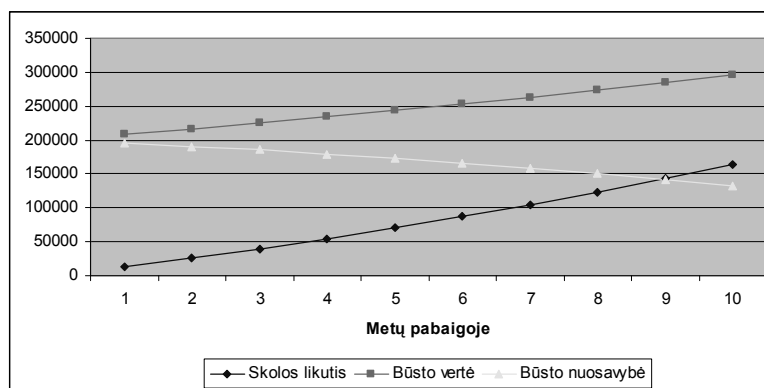
Norint pateikti būsto atpirkimo sandorio finansinę išraišką, bus atlikti paskaičiavimai remiantis 1 kambario būstu senos statybos name, kurio vertė 200 000 Lt, 0,05 proc. palūkanų norma ir mėnesinės paskolos išmokos bus po 1000 Lt ir su prielaida, kad būsto vertė kasmet didės po 4 proc. Pateiktame būsto atpirkimo pavyzdyje išryškėja pagrindiniai būsto atpirkimo sandorio bruožai, kad skolai didėjant, mažėja priklausanti būsto nuosavybė. Norint supaprastinti būsto atpirkimo sandorio apskaičiavimo pavyzdį, neįtraukiama sudarymo kaina, mokesčiai ir būsto pardavimo kaina, kuri paprastai sumažina nuosavybės dydį.

Supaprastinto būsto atpirkimo sandorio duomenys: mėnesinės paskolos išmokos – 1000 Lt, mėnesinė palūkanų norma – 0,05 proc., būsto nuosavybės vertė – 200 000 Lt, būsto vertės kasmetinis prieaugis – 4 proc. per metus.

**5 lentelė.** Būsto atpirkimo sandorio finansiniai skaičiavimai

	A	B	C	D	(D – C)
Metų pabaigoje	Pagrindinė išmoka	Palūkanų norma 0,05 proc. per mėn.	Skolos likutis	Būsto vertė	Būsto nuosavybė
1	12 000 Lt	397 Lt	12 397 Lt	208 000 Lt	195 602 Lt
2	24 000	1 559	25 559	216 320	190 760
3	36 000	3 532	39 532	224 872	185 339
4	48 000	6 368	54 368	233 971	179 602
5	60 000	10 118	70 118	243 330	173 211
6	72 000	14 840	86 840	253 063	166 222
7	84 000	20 594	104 594	263 186	158 591
8	96 000	27 442	123 442	273 713	150 270
9	108 000	35 453	143 453	284 662	141 208
10	120 000	44 698	164 698	296 048	131 349

Pateiktame pavyzdyje (žr. 5 lentelę) matome, kad senyvo amžiaus žmogus sudaręs būsto atpirkimo sandorio sutartį, gauna kas mėnesį po 1 000 Lt (A stulpelis), prie išmokos yra pridėdamos palūkanos 0,05 procento (B stulpelis). Sudėjus gautą mėnesinę išmoką ir palūkanas gauname skolos likutį metų pabaigoje (C stulpelis), kuris kasmet vis didėja. Skolos likutis yra atimamas iš būsto vertės (kuri kasmet didėja 4 procentus) ir gaunama priklausanti būsto nuosavybė (D – C stulpelis).



35 pav. Būsto atpirkimo sandorio finansinė išraiška  
Šaltinis: sudaryta autoriaus

Apibendrinant, matome, kad asmuo per 10 metų laikotarpį gavo 120 000 litų grynujų pinigų savo poreikiams patenkinti. Per šį laikotarpį buvo išskaičiuoti 44 698 litų palūkanų, kurių nereikėjo

asmeniškai mokėti paskolos gavėjui, nes jos buvo išskaičiuojamos iš būsto vertės kainos. Paskolos gavėjas per 10 metų viso išiskolino 164 698 litų paskolos davėjui. Tačiau jam dar liko priklausanti būsto nuosavybės dalis, kurios vertė 131 349 litų (žr. 35 pav.). Taip atsitiko todėl, kad būsto vertė per dešimtmetį padidėjo iki 296 048 litų. Žinoma, reik nepamiršti, kad nagrinėjamu atveju yra neįtraukiami mokesčiai, būsto pardavimo ir sandorio sudarymo kaštai.

Norint preliminariai pamatyti gautos išmokos sumą tam tikru gyvenimo periodu bei turint tam tikros vertės būstą, pateiksiu skaičiavimus esant tam tikram palūkanų normos dydžiui:

- Pasirinktos būsto vertės: 150 000, 250 000 bei 350 000 Lt;
- Numatoma palūkanų norma: 6, 7 ar 8 proc.;
- Kai jauniausio būsto savininko amžius sutarties sudarymo metu: 65, 70, 75, 80, 85 ar 90 metų amžiaus;
- Esant šiems mokesčiams: aptarnavimo – 35 Lt, sutarties sudarymo 2 500 Lt bei 2 proc. (nuo būsto vertė) administravimo.

Remiantis JAV patirtimi bei taikomais skaičiavimais, pateiksiu būsto atpirkimo sandorio teikiamų išmokų dydžius esant prieš tai išvardintoms sąlygoms.

**6 lentelė.** Būsto atpirkimo sandorio išmokos dydis esant tam tikroms sąlygoms

Būsto vertė	Amžius	Vienkartinės išmokos dydis ar kredito linija, esant tam tikrai palūkanų normai		
		6 proc.	7 proc.	8 proc.
150 000 Lt	65	74 325 Lt	59 626 Lt	47 530 Lt
	70	81 782	68 513	56 965
	75	89 638	78 084	67 672
	80	97 930	88 228	79 088
	85	106 260	98 400	90 820
	90	114 250	108 233	102 207
250 000 Lt	65	129 425	104 526	84 030
	70	141 682	119 213	99 665
	75	154 538	134 984	117 372
	80	168 030	151 628	136 188
	85	181 460	168 200	155 420
	90	194 150	184 033	173 907
350 000 Lt	65	184 525	149 426	120 530
	70	201 582	169 913	142 365
	75	219 438	191 884	167 072
	80	238 130	215 028	193 288
	85	256 660	238 000	220 020
	90	274 050	259 833	245 607

Kaip pavyzdį galima panagrinėti 75 metų amžiaus pensininko situaciją. Jis gyvena senos statybos 2 kambarių bute, kurio vertė yra 250 000 Lt. Sandoris sudarytas esant 7 proc. palūkanų normai. Atskaičiuos prieš tai paminėtus mokesčius, šis pensininkas gautų 134 984 litų vienkartinę

išmoką arba pasirinktų kredito liniją ir gautų tam tikrą sumos dalį kas tam tikrą periodą. Pensininkas gali pasirinkti ir vienkartinę išmoką ir kredito liniją tam tikrom dalim (žr. 7 lentelę.). Jei šis vyras pasirinktų gauti 20 000 Lt kaip vienkartinę išmoką, o 40 000 litų kaip kredito liniją, jis taip pat galėtų rinktis ir vieną iš šių galimų variantų: 550 Lt gauti kas mėnesį iki gyvenimo pabaigos, 690 litų kiekvieną mėnesį 15 metų, 884 Lt kiekvieną mėnesį 10 metų arba 1 493 Lt kas mėnesį 5 metus.

**7 lentelė.** Nagrinėjamo pavyzdžio skaičiavimai

Vienkartinė išmoka kartu su kredito linija	pius mėnesinės išmokos			
	Visą gyvenimą	15 metų	10 metų	5 metus
0	991	1243	1592	2688
20 000 Lt	844	1059	1356	2289
40 000	697	875	1120	1891
60 000	550	690	884	1493
80 000	403	506	648	1094
100 000	256	322	412	696
120 000	110	138	176	298
134 984	0	0	0	0

Iš pateikto pavyzdžio išaiškėja, kad imant didesnę sumą kaip vienkartinę išmoką ar kredito liniją, mėnesiniai išmokėjimai bus mažesni. Kita išryškėjusi tendencija yra tai, kad pasirinkus trumpesnę išmokėjimų laikotarpį, gausime didesnes išmokas kas mėnesį.

### **3.6. Naujos būsto atpirkimo sandorio paslaugos marketingo strategija**

Naujos būsto atpirkimo sandorio paslaugos marketingo strategijos modelis yra sukurtas remiantis ankstesniuose skyriuose atlikta marketingo strategijų teorine analize ir jos rezultatais. Integruojant dviejų marketingo strategijų bloką (naujo produkto marketingo strategijos ir paslaugų marketingo strategijos) analizių rezultatus gavau naujo produkto marketingo strategijos modelį (36 pav.).

Sudarant marketingo strategiją būsto atpirkimo sandorio paslaugai naudojamosi europiečių patirtimi, kurie strategijos rengimą pradeda nuo situacijos analizės.

Pirmas parengtos marketingo strategijos modelio etapas yra situacijos analizė, kuri apima: PSGG, PEST, M.Porterio 5 konkurencinių jėgų analizę, potencialių vartotojų tyrimą ir kt. PSGG arba PEST metodologijos taikymas padeda numatyti rinkos tendencijas, kurios sukuria palankias marketingo galimybes. Atliekant strateginių veiksnių analizę, bus identifikuotas įmonės išskirtinis privalumas: unikali pozicija konkurencinėje terpėje ar išteklių panaudojime. Tuo tarpu konkurencinė analizė padės išskirti konkretų Lietuvos rinkos segmentą, kuriame įmonė gali veikti arba parodyti, kad tam tikros veiklos rinkoje nenaudinga tęsti ar į konkrečią rinką neverta skverbtis.

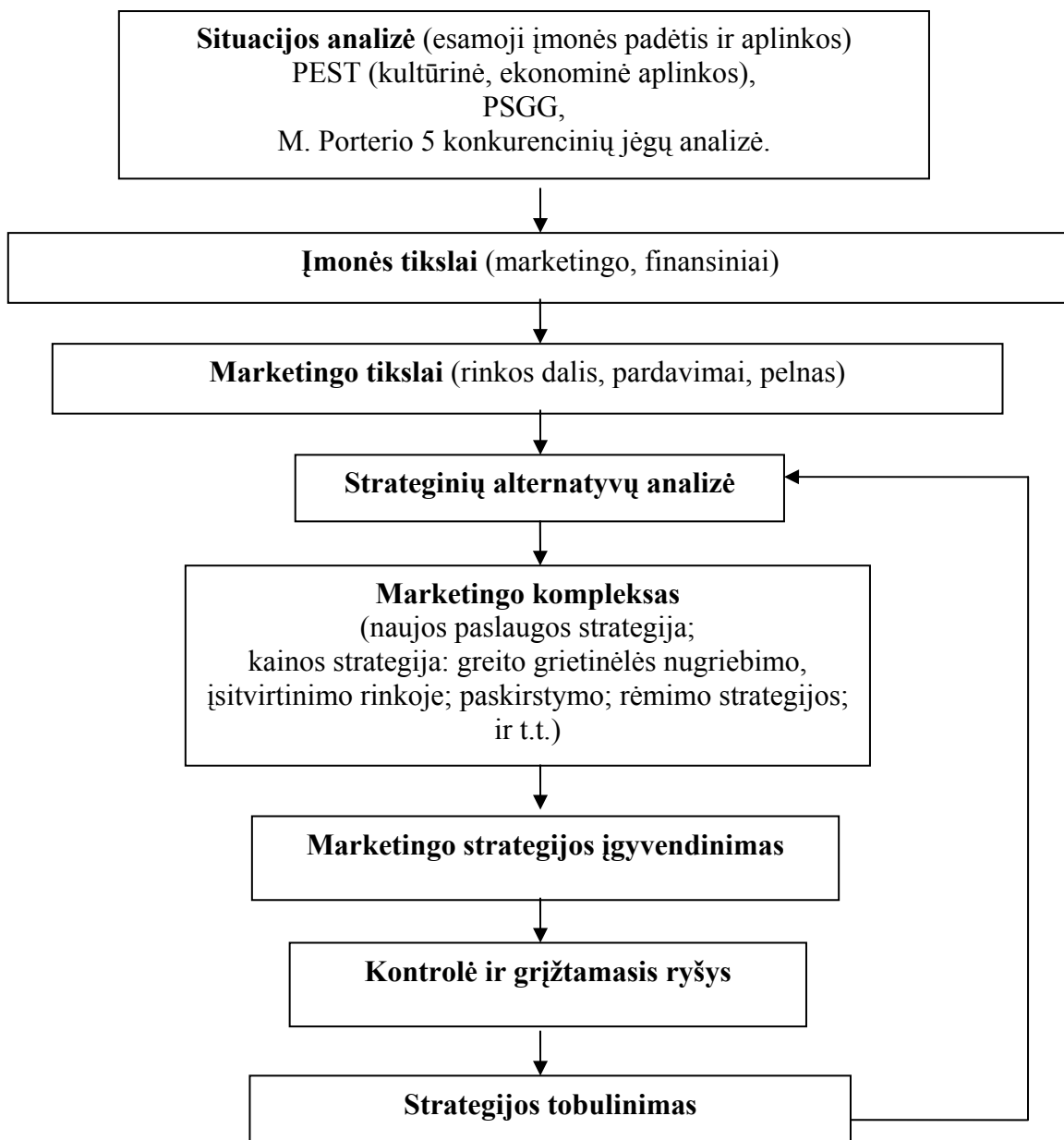
Šia analize siekiama nustatyti kokia yra esama situacija, kokios galimybės, kokie pavojai ir pan. Remiantis šia analize formuluojami įmonės tikslai: finansiniai, marketingo, susiję su tyrimais ir plėtra. Finansiniai įmonės tikslai – tai tikėtinas pelnas, apyvarta ir pan. Tuo tarpu tikslai, susiję su tyrimais ir plėtra tai – būtinybė nuolat tirti besikeičiančius vartotojų poreikius; tyrimai, skirti „pripažinti“ vartotojus prie vienu ar kitu paslaugų su tikslu sukurti potencialu vartotoją ir t.t. Marketingo tikslai – tai pelno norma, kuria nustatome priklausomai nuo paslaugos naujumo; prognozuojama pardavimų apimtys; rinkos dalies, kurią siekiama užimti. Tačiau rengiant marketingo strategiją naujai būsto atpirkimo sandorio paslaugai svarbus yra dar vienas tikslas – konkurencinio pranašumo užtikrinimas, o tai įmanoma nuolat tobulinant paslaugos kokybę ar kitus elementus, kad potencialūs konkurentai visada būtų žingsniu atgal negu paslaugas teikianti įmonė.

Siekiant numatytų tikslų yra rengiamos marketingo strategijų alternatyvos. Metodai, kurie padėtų tinkamai apsispręsti dėl marketingo strategijos, yra šie: marketingo strategijos įtakos pelniui analizė, portfelio modeliai ir valdymo politikos modelis. Siekiant pasirinkti tinkamiausią strategiją panaudosiu šiuos metodus. Boston Consulting group matrica taip pat yra vienas iš strategijų pasirinkimo metodų, kuris įgalina paslaugų paketo kombinacijas klasifikuoti rinkos augimo tempų, santykinio konkurencingumo pozicijos bei verslo plėtojimo krypties pagrindu. Naudojant šią kombinaciją, atsižvelgiama į rinkos segmentavimą ir paslaugos pelningumą laiko atžvilgiu. Nauja paslauga priklauso „šauktukų“ kategorijai, nes kol kas jos ateitis nežinoma. Tačiau nauja būsto atpirkimo sandorio paslauga gali neilgai užsilaikyti šioje pozicijoje.

Pasvėrus visas galima alternatyvias strategijas pasirenkama tinkamiausia, formuojama marketingo komplekso strategija. Nagrinėjamas produktas – tai nauja būsto atpirkimo sandorio paslauga, kuri yra skirta pasirinktai tikslinei rinkai.

Būsto atpirkimo sandorio paslauga pasižymi šiomis savybėmis:

- palengvina finansinę senyvo amžiaus piliečių padėtį;
- suteikia laisvės galimybę;
- padeda tapti finansiškai nepriklausomu;
- suteikia galimybių įgyvendinti svajones;
- užtikrina saugią ateitį;
- ir kt.



36 pav. Naujos būsto atpirkimo sandorio paslaugos marketingo strategijos modelis

Įvedant naują produktą į Lietuvos rinką bankų paslaugų versle galima užimti nemažą rinkos dalį, todėl realu, kad pirmaisiais metais bendrovė gali užimti apie 30 proc. potencialios rinkos.

Taikant 7P marketingo kompleksą, norint įvesti į Lietuvos rinką būsto atpirkimo sandorio paslaugą, svarbu didelį dėmesį skirti žmogaus elementui, kadangi teikiama paslauga labai priklausys nuo ją teikiančio asmens asmeninių savybių. Naujo produkto tikslinė rinka yra jautrus segmentas – senyvo amžiaus žmonės, kurių aptarnavimo kokybei didelę įtaką turės darbuotojo psichologinis paruošimas.

Strateginiai marketingo veiksmai susiję su geriausios pozicijos rinkoje nustatymu taip, kad būtų pasiektas maksimalus efektyvumas, finansų kontrolė bei pasiekti įmonės iškelti tikslai.



Būsto atpirkimo sandorio paslaugą gali tiekti bankai bei finansinės institucijos, kurių įvaizdis turės didelės įtakos paklausai. Šis elementas gali būti svarbus priimant sprendimą, kur įsigyti paslaugą.

Būsto atpirkimo sandorio paslauga bus nauja Lietuvos rinkoje ir todėl būtų taikoma greito grietinėlės “nugriebimo“ strategija, kuri praktikoje yra naudojama, kai vartotojai nežino apie naują paslaugą ir juos reikia informuoti bei įtikinti ją pasinaudoti. Šios strategijos įgyvendinimui reikia išleisti daug pinigų paslaugos rėmimui.

Naujos būsto atpirkimo sandorio paslaugos kaina bus nustatoma priklausomai nuo teikiančios įmonės bei palūkanų normos dydžio.

Populiariausias kreditavimo versle paslaugų pateikimo vartotojui būdas yra tiesioginis marketingas. Be to, tiesioginiai ryšiai ir pardavimas yra efektyviausi naujo produkto įvedimo į rinką stadijoje.

Nauja būsto atpirkimo sandorio paslauga yra specifinė prekė, todėl ne visi rėmimo įrankiai gali būti naudojami siekiant padidinti senyvo amžiaus žmonių informuotumą apie naują produktą, paaiškinti siūlomos naujovės esmę bei įtikinti potencialius vartotojus paslaugos nauda.

Tinkamiausi rėmimo komplekso elementai, siekiant įvesti būsto atpirkimo sandorio paslaugą į rinką, yra šie:

- ✓ asmeninis pardavimas;
- ✓ informacijos sklaida per televiziją, radiją, informacinius bukletus, spaudą, pašta ir kt ;
- ✓ ryšiai su visuomene (prezentacijos, dalyvavimas parodose, seminarų rengimas ir pan.).

Didžiausias dėmesys turi būti skiriamas ryšiams su visuomene. Kadangi nepriklausomų ekspertų nuomonė, straipsniai, atviri pasisakymai laidose, asmeniniai interviu gali turėti lemiamos įtakos apsisprendžiant pirkti naują paslaugą.

Pasirinkus labiausiai marketingo tikslus atitinkančią marketingo strategiją, bandoma šią strategiją įgyvendinti. Marketingo strategijos įgyvendinimas apima tiek strateginius, tiek ir taktinius marketingo veiksmus. Strateginiai marketingo veiksmai susiję su geriausios pozicijos rinkoje nustatymu bei išteklių paskirstymu, taip, kad būtų pasiekti maksimalus efektyvumas bei finansų kontrolė.

Įgyvendinant marketingo strategiją turėtų būti stebima, kaip yra siekiama marketingo tikslų. Jeigu pasirinkta marketingo strategija nepasiteisins, ją reikės tobulinti grįžtant prie alternatyvių marketingo strategijų, sukurtų anksčiau, arba sukurti naują marketingo strategiją.

#### 4. Lietuvos gyventojų požiūrio į būsto atpirkimo sandorius tyrimas

Norint įvertinti Lietuvos gyventojų požiūrį į naują paslaugą paskolų rinkoje, buvo atlikta anketinė apklausa. Apklausoje dalyvavo 109 respondentai, kuriems buvo pateikti 14 klausimų. Šis gyventojų požiūrio tyrimas buvo atliktas [www.apklausa.lt](http://www.apklausa.lt) tinklapio pagalba. Šiame tinklapyje buvo patalpinta anketa (žr. E priede), kurios nuoroda buvo išsiuntinėta respondentams. Tai racionalus spendimas, norint atlikti kiekybinį tyrimą.

Apdorojant respondentų atsakymus bus pasinaudota labiausiai paplitusiu statistinės informacijos apdorojimo programiniu paketu SPSS (angl. – Statistical Package for the Social Science). Pagrindinis SPSS programinio paketo privalumas – didelė šiuolaikinių statistinių analizės metodų pasirinkimas bei duomenų analizės vizualizavimo priemonių.

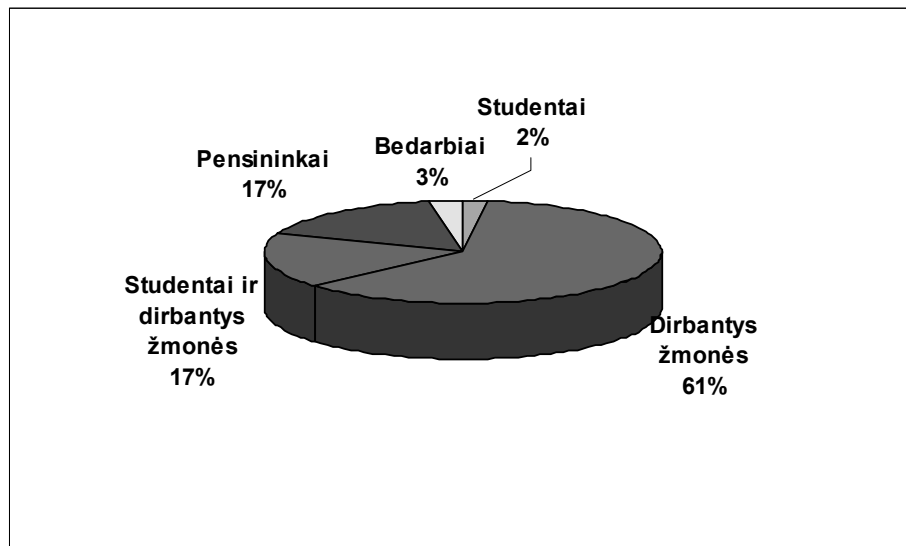
Koreliacijos koeficiento skaičiavimo metodika priklauso nuo kintamųjų skalės. Šio tyrimo kintamieji priskiriami dvireikšmiams (binariniais), todėl buvo pasirinkta paskaičiuoti panašumo ir skirtingumo rodiklius.

Anketinės apklausos pagrindinis **tikslas** – įvertinti Lietuvos gyventojų požiūrį į naują būsto atpirkimo sandorio paslaugą.

Tyrimo tikslui pasiekti analizuosiu šias hipotezės:

- Namų ūkio dydis (su vaikais ar be jų) įtakoja sprendimo priėmimą pasinaudoti būsto atpirkimo sandorio galimybėmis;
- Yra priklausomybė tarp piliečio amžiaus ir noro pasinaudoti būsto atpirkimo sandoriu;
- Šeimyninė padėtis gali įtakoti asmens pasirinkimą pasinaudoti savo turimo būsto verte ir tokiu būdu gauti papildomų pajamų;
- Respondento gyvenamoji vieta turi reikšmės atpirkimo sandorio sudarymui;
- Senjorų konservatyvumas turi įtakos ateities nuomonės formavimui apie būsto atpirkimo sandorius.

Tyrimo rezultatų apibendrinimas. Didžiąją respondentų dalį sudarė moterys (74 proc.). Respondentai buvo suskirstyti į tris amžiaus grupes: jaunimą iki 30 metų, dirbančius asmenis nuo 31 iki 59 metų ir senjorus 60 metų ir vyresnius. Daugiausiai apklausoje dalyvavo 31-59 metų amžiaus respondentų (48,6 proc.), mažiausiai internetu pasiekiami buvo vyresnio amžiaus namų ūkiai (17,4 proc.). Tarp šių respondentų daugiausiai buvo dirbantys žmonės, dirbantys žmonės ir studentai, pensininkai (žr. 37 pav.).

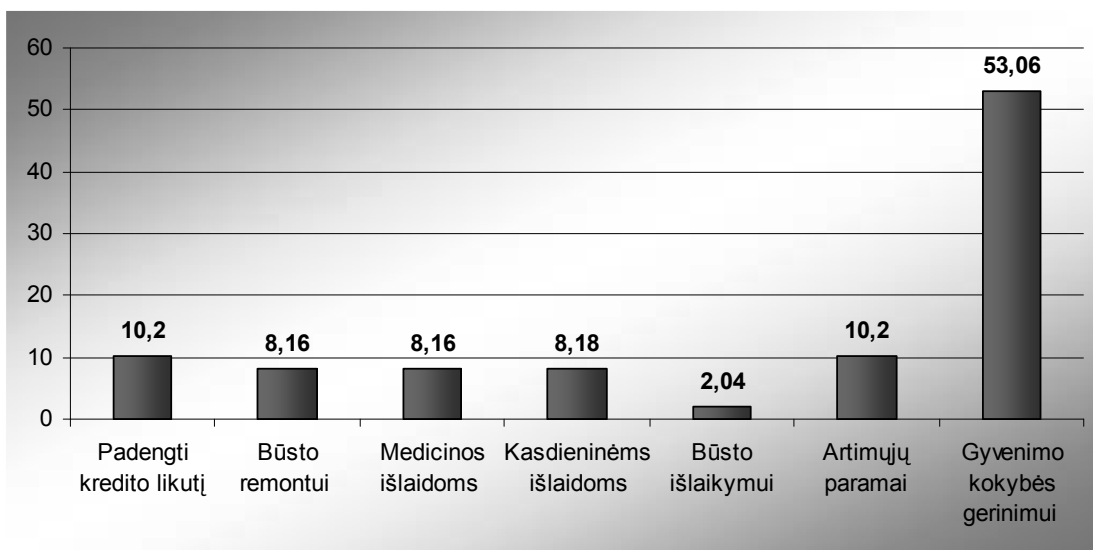


37 pav. Respondentų pasiskirstymas pagal užsiėmimą

Apklausoje viena iš užduočių yra išsiaiškinti šeimyninę namų ūkio padėtį. Paaiškėjo, kad daugiausiai apklausoje dalyvavusių buvo vedę ar ištekėjusios (55 proc. visų respondentų), trečdalis buvo vieniši (-os), 11 išsiskyrusių respondentų bei 6 proc. našlių.

Norint patvirtinti arba paneigti iškeltas hipotezes, reikia žinoti respondentų gyvenamąją vietą. Didžioji dalis apklausos dalyvių gyvena nuosavame būste (67 proc.), tai galime sieti su respondentų amžiumi. Suaugę dažniausiai būna įsigiję nuosavą būstą, pasinaudoję būsto kreditu, gavę paveldėjimo būdu ar užsidirbę nusipirko patys. Kiti 17,4 proc. respondentų gyvena nuomojame būste ar kartu su tėvais.

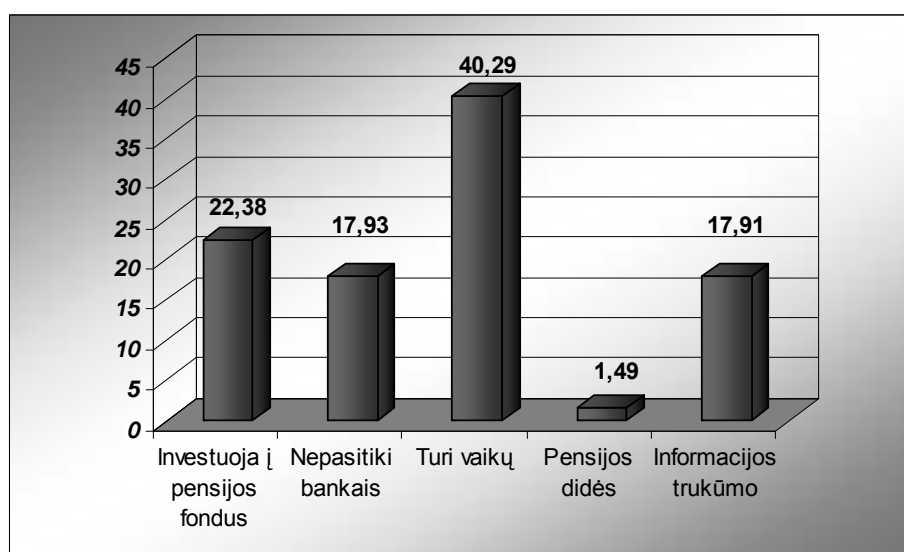
Tyrimo tikslas išsiaiškinti naujos būsto atpirkimo sandorio paslaugos poreikį Lietuvos pensininkams. Apklausoje dalyvių buvo teiraujama ar vidutinė senatvės pensija (2007 metų duomenimis siekė 595,41 Lt) yra pakankamos pajamos gyvenimo gerovei užtikrinti. Visų respondentų nuomone, senatvės pajamos yra nepakankamos ir būtina spręsti šią situaciją, norint užtikrinti geresnę ateitį senjorams. Taip pat vienbalsiai namų ūkiai išreiškė norą gauti papildomų pajamų senatvėje, kurios leistų būti nepriklausomais nuo artimųjų finansinės paramos. Tačiau klausimą patikslinus ir įvardinus, kuo pasinaudojus galima gauti papildomų pajamų, respondentų, kurie pageidautų gauti pajamų, pasinaudojus savo turimo būsto verte, sumažėjo iki 38 proc. visų apklausos dalyvių. Kitais klausimais siekta išsiaiškinti kam namų ūkiai skirtų gautų išmokų pajamas. Rezultatai pateikti 38 pav.



38 pav. Gautų išmokų, pasinaudojus būsto atpirkimo sandoriu, panaudojimas, proc.

Iš pateiktų apklausos dalyvių nuomonių, galime daryti išvadą, kad gautos išmokos piliečiams padėtų labiausiai pagerinti gyvenimo kokybę (53,06 proc.). Daugelis akcentuoja, kad to trūksta daugeliui senjorų. Kitas prioritetas yra kredito likutinė suma (10,2 proc.), kurią respondentai norėtų, pasinaudoję būsto atpirkimo sandorio paslauga, padengti ir gyventi be skolų, už kurias reikia mokėti įmokas bankams. Taip pat respondentai nepamirštų savo artimųjų bei juos paremtų. Dalis respondentų rūpinasi savo sveikata ir ateities papildomas pajamas skirtų jai gerinti. Kiti pajamas skirtų būsto remontui, kasdieninėms išlaidoms bei būsto išlaikymui. Pastebima, kad ganėtinai mažai apklausos dalyvių rinkosi skirti lėšas būsto išlaikymui. Tai gali būti paaiškinama tuo, kad daugeliui tai yra savaime suprantamas dalykas.

Analizuojant gyventojų nuomonę apie naują finansinį produktą, buvo įdomų sužinoti, kodėl likusioji respondentų dalis nepasinaudotų šia paslauga.



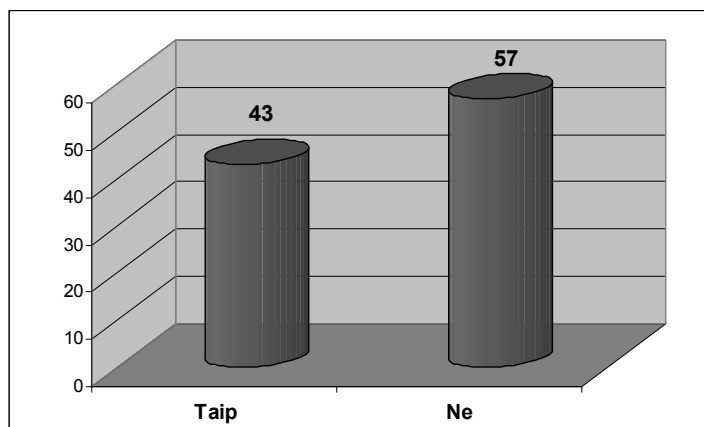
39 pav. Neigiamo požiūrio į būsto atpirkimo sandorius priežastys, proc.

Tyrimo rezultatai parodė, kad didžioji dalis respondentų nepasinaudotų būsto atpirkimo sandoriu dėl esamų ar būsimų vaikų. Respondentai nori nuosavą būstą paveldėjimo teise palikti savo vaikams. Kita dalis, jauni apklausos dalyviai, jau dabar investuoja į pensijos fondus ir tiki, kad sukauptos pajamos bus gera ir pakankama finansinė parama senatvėje. Nemaža dalis namų ūkių norėtų gauti papildomos informacijos apie šį produktą ir tik tada pasvarstę, drįstų mąstyti apie šios paslaugos pasinaudojimą. 18 proc. respondentų vis dar nepasitiki finansinėmis institucijomis ir todėl nenori joms patikėti savo būsto. Tačiau beveik niekas nemano, kad pensija ateityje didės ir galime būti ramūs dėl savo pačių senatvės.

Taip pat buvo bandoma pažiūrėti, kaip keisis respondentų neigiama nuomonė, jeigu klausimą praplėstume ir pridurtume sąlygą, kad vaikai turėtų savo nuosavus būstus. Tuomet neigiamai atsakiusių apklausos dalyvių nuomonė pasikeitė ir dalis (34 proc. iš visų neigiamai atsakiusių respondentų) sutiktų pasinaudoti savo būsto verte, norėdami gauti papildomų pajamų senatvės gerovei pagerinti bei kitiems tikslams įgyvendinti. Tai patvirtintina, kad Lietuvos gyventojams yra svarbu aprūpinti savo atžalas bei pasirūpinti jų ateitimi. Tačiau jei palikuonys turėtų savo būstą, dalis senjorų sutiktų pasinaudoti savo būstu, norėdami pagerinti savo gyvenimo kokybę.

Diegiant šią paslaugą, reiktų didelį dėmesį skirti informacijos, apie nagrinėjamą produktą, sklaidai Lietuvoje. Didžioji dalis norėtų, prieš sudarant būsto atpirkimo sandorį, gauti nešališką, objektyvią bei nemokamą specialisto konsultaciją. Todėl svarbu yra sukurti grupę žmonių, kurie būtų nepriklausomi jokiems verslo subjektams. Didelę reikšmę turtėtų valstybė, kurios organizacijos galėtų kontroliuoti procesą bei užtikrinti šios paslaugos saugumą senjorams. Taip pat reiktų sukurti draudimo fondus, kurie sumažintų verslo subjektų bei klientų riziką, kad abi šalys būtų suinteresuotos bendradarbiauti.

Šiuo metu šia paslauga (iš 109 respondentų) pasinaudotų 38 proc. apklausos dalyvių. Taip pat yra svarbu žinoti respondentų nuomonę dėl būsto atpirkimo sandorių ateities. Buvo pasiteirauta, ar namų ūkiai tiki, kad ateityje šis produktas bus populiarus Lietuvoje (žr. 40 pav.).



40 pav. Respondentų tikėjimas naujos paslaugos ateitimi

Iš pateiktų rezultatų matome, kad apklausos dalyviai šiuo metu dar abejoja būsto atpirkimo sandoriu, tačiau beveik pusė respondentų tiki šios paslaugos ateities perspektyvomis Lietuvoje.

#### Iškeltų hipotetinių situacijų tyrimas

Tyrimo rezultatams apdoroti, panaudotas Simple matching (paprasto atitikimo) matas, kuris yra vienas iš būdų paskaičiuoti koreliacijos koeficientą.

$$\text{Simple matching (paprastas atitikimas)} \quad SM = \frac{a+b}{a+b+c+d} \quad (5)$$

Formulėje simboliais a, b, c ir d pažymėti 2x2 dažnių lentelės (keturlaukės matricos) dažniai. Tokios lentelės gali būti naudojamos, kai yra atsakymai (taip arba ne) į du anketos klausimus, kuriuos šiuo bendrumo dėlei pavadinsime 1 klausimas ir 2 klausimas (žr. 8 lentelėje).

**8 lentelė. 2x2 dažnių lentelė**

	<i>1 klausimas</i>	
<i>2 klausimas</i>	Taip	ne
Taip	A	b
Ne	C	d

Lentelėje a reiškia į 1 klausimą ir 2 klausimą atsakiusių taip skaičių, b – į 1 klausimą atsakiusių ne ir į 2 klausimą atsakiusių taip skaičių, c – į 1 klausimą atsakiusių taip ir į 2 klausimą atsakiusių ne skaičių, d – į 1 klausimą atsakiusių ne ir į 2 klausimą atsakiusių ne skaičių.

Norint įvertinti gautus rezultatus, bus apskaičiuojamas koeficientas  $\phi$  dar vadinamas tarpusavio sutapimo rodikliu. Koeficiento  $\phi$  kitimo sritis [0;1]. Kuo koeficiento reikšmė yra arčiau 1, tuo ryšys stipresnis.

1. Hipotetinė situacija. Namų ūkio dydis (su vaikais ar be jų) įtakoja sprendimo priėmimą pasinaudoti būsto atpirkimo sandorio galimybėmis.

Siekiant įvertinti ar yra priklausomybė tarp piliečių, turinčių vaikų, ir būsto atpirkimo sandorio išigijimo, apskaičiavus koreliacijos koeficientą pasinaudojus SPSS programa, gauname:

Ar pasinaudotumėte būsto atpirkimo sandoriu?	Ar turite vaikų?	
	Taip	Ne
Pasinaudotų	0,312	0,688
Nepasinaudotų	0,679	0,321

Parodyti ryšio mato (paprasto atitikimo) skaičiavimo rezultatai, lyginant šimtas devynių respondentų atsakymus į du klausimus, patvirtina iškeltą hipotezę, kad namų ūkis be vaikų labiau suinteresuotas nauja paslauga senjorams. Tai įrodo paskaičiuoti tarpusavio sutapimo koeficientai. Respondentų, neturinčių vaikų, noras pasinaudoti būsto verte yra didesnis ( $\phi = 0,688$ ), nei tų, kurie turi vaikus ( $\phi = 0,312$ ).

2. Hipotetinė situacija. Yra priklausomybė tarp piliečio amžiaus ir noro pasinaudoti būsto atpirkimo sandoriu.

Ar pasinaudotų būsto atpirkimo sandoriu?	Apklauso dalyvių amžius		
	Iki 30 m.	31-59 m.	60 m. ir daugiau
Ne	0,284	0,541	0,560
Taip	0,725	0,450	0,450

Tiriant priklausomybę tarp amžiaus ir požiūrio į paslaugos diegimą, galime teigti, kad pensininkai labiausiai nepritaria šiai paslaugai, nes koreliacijos koeficientas buvo didžiausias ( $\phi = 0,560$ ) tarp visų tiriamų atvejų. Tai gali būti gretinama su senom pažiūrom, neigiamu požiūriu į naujoves bei nepasitikėjimu finansiniais verslo subjektais. Palankiausiai būsto atpirkimo sandorius vertina jaunimas. Todėl galime patvirtinti iškeltą hipotezę, kad amžius gali taip pat įtakoti šio produkto paklausą Lietuvoje.

3. Hipotetinė situacija. Šeimyninė padėtis gali įtakoti asmens pasirinkimą pasinaudoti savo turimo būsto verte ir tokiu būdu gauti papildomų pajamų.

Ar pasinaudotumėte būsto atpirkimo sandoriu?	Respondentų šeimyninė padėtis			
	Vienišas (-a)	Vedęs/ištekėjusi	Išsiskyęs (-usi)	Našlys (-ė)
Pasinaudotų	0,642	0,523	0,523	0,560
Nepasinaudotų	0,349	0,486	0,486	0,450

Iš pateiktų duomenų matome, kad respondentas neturintis artimųjų, t. y. būdamas vienišas, būtų linkęs labiausiai pasinaudoti savo turimo būsto verte ( $\phi = 0,642$ ). Našliai taip pat mano, kad šis produktas yra vertas dėmesio. Kiti apklauso dalyviai mažiau yra linkę tikėti šiuo nauju produktu senjorams.

4. Hipotetinė situacija. Respondento gyvenamoji vieta turi reikšmės atpirkimo sandorio sudarymui.

Ar sudarytumėte būsto atpirkimo sandorį?	Apklauso dalyvių gyvenamoji vieta		
	Nuomoja	Nuosavas būstas	Kartu su tėvais
Taip	0,679	0,349	0,771
Ne	0,376	0,670	0,339

Iš pateiktų duomenų matome, kad labiausiai vertina naują paslaugą tie, kurie gyvena pas tėvus ( $\phi = 0,771$ , didžiausias ir reikšmingiausias) bei nuomoja ( $\phi = 0,679$ ). Pasitvirtino faktas, kad turintys savo nuosavą būstą asmenys nepasinaudotų būsto atpirkimo sandoriu ( $\phi = 0,670$ ), nes norėtų palikti paveldėjimo teisę savo vaikams.

5. Hipotetinė situacija. Senjorų konservatyvumas turi įtakos ateities nuomonės formavimui apie būsto atpirkimo sandorius.

Ar tikite šios paslaugos perspektyvomis ateityje?	Respondentų amžius		
	Iki 30 m.	31-59 m.	60 m. ir daugiau
Taip	0,670	0,523	0,468

Būsto atpirkimo sandorių ateities perspektyvomis labiausiai tiki jaunimas iki 30 metų ( $\phi = 0,670$ ), o labiausiai nepasitiki vyresnio amžiaus piliečiai. Šis produktas būtų naujas ir suteikiantis daugiau galimybių senatvėje.

Apibendrinant Lietuvos gyventojų požiūrio į būsto atpirkimo sandorio paslaugos tyrimą, galima daryti šias išvadas:

- Respondentai nori pagerinti savo finansinę padėtį senatvėje;
- Senatvės pensija yra nepakankama finansinė parama;
- Būsto atpirkimo sandorio sudarymui (arba ne) turi įtakos šie veiksniai: kliento šeimyninė padėtis, sudėtis, amžius, turimas nekilnojamas turtas ir šeimos tradicijos;
- Šiuo metu labiausiai paslaugos galimybes vertina jaunimas, kuris tiki ir šio finansinio produkto ateities perspektyvomis Lietuvoje;
- Būsto atpirkimo sandoris būtų nauja ir reikalinga paslauga Lietuvos senjorams, tik turi praėti nemažas laiko tarpsnis, kol šis produktas užkariautų didžiąją dalį šalies paskolų rinkos vartotojus;
- Vertinant Lietuvos gyventojų požiūrį į būsto atpirkimo sandorius, pastebima panaši tendencija su būsto kreditavimo paslauga, kai produkto įvedimo stadijoje žmonės būna konservatyvūs.



## IŠVADOS IR SIŪLYMAI

Baigiamajame magistro darbe, siekiant iškelto tikslo, išanalizavus bei įvertinus įvairių autorių marketingo strategijų rengimo modelius, demografinius pokyčius, būsto atpirkimo sandorio paslaugos naudą ir perspektyvas bei atlikus Lietuvos gyventojų požiūrio vertinimo anketinį tyrimą, galima pateikti darbo išvadas ir siūlymus:

1. Remiantis atlikta marketingo strategijų teorine analize ir jos rezultatais, parengta būsto atpirkimo sandorio paslaugos strategija. Naujos paslaugos, skirtos užtikrinti papildomų pajamų ir geresnį gyvenimą vyresnio amžiaus gyventojams, marketingo strategijos rengimo etapai yra šie: situacijos analizė (PSGG, PEST, M. Porterio 5 konkurencinių jėgų, vartotojų tyrimas ir t. t.), įmonės tikslų nustatymas (finansiniai, marketingo), marketingo tikslų nustatymas (rinkos dalies, pardavimų apimtys, pelno normos), strateginių alternatyvų numatymas, marketingo komplekso sudarymas, marketingo strategijos įgyvendinimas, marketingo strategijos kontrolė ir tobulinimas grįžtant prie jau suformuluotų alternatyvų ar kuriant naujas alternatyvias marketingo strategijas.
2. Skiriami pagrindiniai demografiniai pokyčiai: gyventojų trukmės ilgėjimas ir gimstamumo mažėjimas. Šie pokyčiai lemia senyvo amžiaus žmonių skaičiaus didėjimą ne tik išsivysčiusiose šalyse, bet ir Lietuvoje, kur fiksuojama ilgalaikė gyventojų senėjimo tendencija. 2000 – 2006 m. vaikų (0 – 14 metų amžiaus) sumažėjo 24,2 procento, 15 – 59 metų amžiaus ir pagyvenusių gyventojų padaugėjo – atitinkamai 1,0 ir 3,5 procento. 2007 m. pradžioje 691,9 tūkst., arba 20,4 procento, gyventojų buvo 60 metų ir vyresnio amžiaus. Aiškiai kinta darbuotojų ir pensininkų santykis, kuris geriausiai parodo ekonominį gyventojų krūvį. 2007 m. pradžioje 100 15–59 metų amžiaus gyventojų teko 25 vaikai ir 32 pagyvenę žmonės (2000 m. pradžioje – atitinkamai 33 ir 31).
3. Lietuvoje („Eurostat“ duomenimis) yra prognozuojama, kad 2050 metais 65 metų ir vyresnių gyventojų dalis padidės iki 27 proc., o perkopusių 60-ies metų ribą bus 36,3 proc. Tai sudarys trečdalį visų Lietuvos gyventojų. Taip pat ateities perspektyvoje didės ir gyventojų krūvis, kai Lietuvoje vienas darbuotojas turės išlaikyti vieną pensininką. Išėitis šioje situacijoje galėtų būti naujo produkto, tokio kaip būsto atpirkimo sandorio, įvedimas į Lietuvos rinką.
4. Demografiniai pokyčiai įtakos ir bankininkystės sektorių. Padidėjus pagyvenusių žmonių skaičiui, bankai bei finansinės institucijos gali pasinaudoti susidariusia demografinė padėtimi ir didesnę dalį paslaugų orientuoti į vyresnio amžiaus žmonių poreikius. Bankams yra siūloma pasinaudoti naujomis galimybėmis ir pateikti Lietuvos rinkai naują būsto atpirkimo sandorio paslaugą, kuri būtų naudinga ne tik daugeliui senjorų, bet ir bankams ar kitoms finansinėms įmonėms, kurios teiktų šią paslaugą.

5. Būsto atpirkimo sandoris suteikia galimybę, įkeitus bankui savo turimą būstą, gauti kasmėnesines išmokas iki gyvenimo pabaigos. Šia paslauga gali pasinaudoti visi gyventojai, turintys nuosavą būstą ir sulaukę 62 metų. Didžiausias šio produkto privalumas yra tai, jog klientui nereikia mokėti jokių įmokų ir gaudamas papildomų pajamų jis gali gyventi savo būste visą gyvenimą. Būsto atpirkimo sandorio atveju nekilnojamojo turto nuosavybė nepereina finansinei institucijai – būstas lieka skolininko nuosavybė, todėl senjoras gali bet kada gražinti gautą paskolą. Pagrindinis šios paslaugos principas - kliento skolai didėjant, mažėja žmogaus disponuojamo turto grynoji vertė.
6. Lietuvoje pensijos sulaukę piliečiai dažnai gyvena nepritekliuje, kadangi gaunama senatvės pensija yra maža. Panagrinėjus vidutinės senatvės pensijos dydį Lietuvoje, paaiškėjo, jog pensija nuo 2003 iki 2007 metų didėjo nežymiai (2003 m. - 340,50 Lt, o 2007 m. – 595,41 Lt) lyginant su infliacijos pokyčiais. Šios pajamos yra nepakankamos, norint patenkinti senjorų poreikius. Todėl nagrinėjama nauja būsto atpirkimo sandorio paslauga yra naudinga ir reikalinga Lietuvos piliečiams. Žmogus gali oriai gyventi ir sulaukęs garbaus amžiaus: jam nebereikėtų keisti namo ar buto į mažesnę ar prastesnę, nereiktų skursti, būtų įperkami vaistai, medicininė priežiūra. Taip pat žmogui išėjus į pensiją nereiktų keisti vartojimo, poilsio įpročių. Tai būtų idealus produktas Lietuvos senjorams, sprendžiant finansinės paramos nepakankamumo problemą.
7. Atlikus anketinę Lietuvos gyventojų apklausą, paaiškėjo, jog būsto atpirkimo sandoriui sudaryti turi įtakos šie veiksniai: kliento šeimyninė padėtis, sudėtis, amžius, turimas nekilnojamasis turtas ir šeimos tradicijos. Potencialūs šios paslaugos klientais būtų asmenys, neturintys vaikų ( $\phi = 0,688$ ) ir vieniši ( $\phi = 0,642$ ), o labiausiai nepritariantys šiai paslaugai būtų pensininkai ( $\phi = 0,560$ ) bei asmenys, turintys savo nuosavą būstą ( $\phi = 0,670$ ). Išryškėjo dar vienas faktas, kad labiausiai būsto atpirkimo sandorio paslaugos galimybes vertina jaunimas, kuris taip pat tiki šio finansinio produkto ateities perspektyvomis Lietuvoje.
8. Lietuvos rinkoje šis naujas finansinis produktas būtų paklausus, tačiau pradžioje reiktų didelį dėmesį skirti produkto pristatymui ir personalo apmokymui. Paklausos svyravimai gali būti gretinami su JAV rinkos paklausos pokyčiais, nes Lietuvoje taip pat yra daug konservatyvių vyresnio amžiaus žmonių ir prireiktų tam tikro laiko tarpsnio, kol Lietuvos piliečiai patikėtų ir pasinaudotų naujos paslaugos teikiamomis galimybėmis. Šio produkto paklausą veiktų ir valstybės vykdoma politika, kuri būsto atpirkimo sandorio įvedimui Lietuvoje turėtų didelę reikšmę. Ji turėtų pasirūpinti draudimo fondo įkūrimu, nepriklausomų konsultantų apmokymais, kontroliavimu bei teisinės bazės parengimu.
9. Tolesniuose moksliniuose darbuose siūlau išanalizuoti būsto atpirkimo sandorio finansinę naudą klientui ir finansiniam sektoriui, atlikti finansinių institucijų apklausą.

## LITERATŪROS IR KITŲ ŠALTINIŲ SĄRAŠAS

1. Aleknevičienė V. Finansai ir kreditas. Vilnius: Enciklopedija, 2005. 268 p.
2. Alijošienė S. Marketingo programos sudarymas ir valdymas. Verslas ir vadyba'95. Vilnius: Technika, 1995, I tomas, p. 6-12.
3. Allen F., Santomero A.M. What do financial intermediaries do? *Journal of Banking & Finance*. 2001, Vol. 25 No. 2, p. 271 – 294.
4. Beaudry P., Collard F. Recent technological and economic change among industrialized countries: insights from population growth. *Scandinavian Journal of Economics*. 2003, Vol. 105 No. 3, p. 441 – 63.
5. Brown J. R. et al. *The Role of Annuity Markets in Financing Retirement*, MIT Press, Cambridge, MA, 2001, p. 25 – 40.
6. Buttle F. *Hotel and food service marketing*. London: Cassell, Villers House., 1993.150 p.
7. Costanzo C. GOING IN reverse. *Community Banker*. 2007, Vol. 16 Issue 11, p. 52 – 54, 3 p.
8. Cox S. H., Lin Y. Securitisation of mortality risks in life annuities. *Journal of Risk and Insurance*. 2005, Vol. 72 No. 2, p. 227 – 52.
9. Creighton A., Jin H., Piggott J., Valdez E.A. Longevity insurance: a missing market. *The Singapore Economic Review*. 2005, Vol. 50 No. 1, p. 417 – 435.
10. Dalrymple D. J, Parsons L. J. *Basic Marketing Management*. John Wiley & Sons, 2000, 190 p.
11. Doyle P., Bridgewater S. *Innovation in Marketing*. 1 edition. Butterworth-Heinemann. 1999. 224 p.
12. Dudzevičiūtė G. Lietuvos bankų sektoriaus apžvalga: pagrindinės plėtros tendencijos, kai kurie veiklos aspektai Europos Sąjungos kontekste. *Verslas: teorija ir praktika*. Vilnius: Technika, 2005, t. 6, nr. 1, p. 37 – 43.
13. Dugas C. Reverse mortgages aren't for everyone. *USA Today*. 2008-01-18.
14. Federal Housing Administration. *Projected HECM Growth*. Presentation at an FHA/VA/USDA Government Housing Finance Conference, May 31-June 1, 2006.
15. Gegužis A. Loan Quality Forecasting Model (Lithuanian Case). *Verslas: teorija ir praktika*. Vilnius: Technika, 2004, t. 5, Nr. 4, p. 145 – 151.
16. Gerdžiūnas P., Plakys V. *Bendrieji akademinų darbų įforminimo reikalavimai*. Vilnius: Technika, 2007. 75 p.
17. Girdzijauskas S. *Finansiniai skaičiavimai bankininkystėje, draudime, versle*. Kaunas: Technologija, 1997. 176 p.
18. Godfrey H., Malmgren E. Going Forward With Reverse Mortgages. *Journal of Accountancy*. 2006, Vol. 202 Issue 1, p. 35 – 40, 6 p.

19. Groome T. W. et al. Population ageing, the structure of financial markets and policy implications. Reserve Bank of Australia Conference Volume, Reserve Bank of Australia, Sydney, 2006, p. 1 – 27.
20. Home Made Money: A Consumer's Guide to Reverse Mortgages. Washington, DC, 2007.
21. Jewell B. R. Verslo integruotos studijos. Vilnius: The Baltic Press, 2002. 487 p.
22. Jonaitis V., Kriauciūnaitė J., Griesiūtė M. Bankų kreditų naudojimas būsto sąlygoms gerinti. Ūkio technologinis ir ekonominis vystymas: mokslo žurnalas. Vilnius: Technika. 2003, T. IX, Nr. 1, p. 34 – 38.
23. Kotler Ph., Keller K. L. Marketing Manegement 12e. New Jersey: Upper saddle river. 2006. 729 p.
24. Kriaucionienė M., Urbanskienė R., Vaitkienė R. Marketingo valdymas. Kaunas: Technologija, 2005. 138 p.
25. Kuvykaitė R. Gaminio marketingas. Kaunas: Technologija, 2001. 247 p.
26. Lietuvos banko tinklapis. [Žiūrėta 2008-03-27]. Prieiga per internetą <http://www.lb.lt>
27. Lietuvos gyventojai pagal amžių. Vilnius: Statistikos Departamentas prie Lietuvos Respublikos vyriausybės, 2007.
28. Lietuvos namų ūkių tyrimas. Lietuvos laisvosios rinkos institutas. Lapkritis, 2002.
29. Lietuvos Respublikos valstybės paramos būstui įsigyti ar išsinuomoti bei daugiabučiams namams modernizuoti įstatymas. Žin., 1992, Nr. 14 - 378. Aktuali redakcija nuo 2007-04-03.
30. Mahoney J. Reverse Mortgages Can Drive Deposits And Strengthen Relationships. Community Banker. 2004, Vol. 13 Issue 5, p. 50 – 51, 2p.
31. McCarthy D., Mitchell O. S. Estimating international adverse selection in annuities. North American Actuarial Journal. 2002, Vol. 6 No. 4, p. 38 – 54.
32. McCarthy D., Mitchell O. S. International adverse selection in life insurance and annuities. Tuljapurkar S., Ogawa N., Gauthier A. Riding the Age Waves: Responses to Ageing in Advanced Industrial States, Elsevier, New York, NY, 2007, p.8-14.
33. McDonald M., Christopher M. Marketing: a complete guide. Great Britain: Palgrave. 2003. 556 p.
34. Mikulionienė S., Stanaitis S. Territorial aspect of population ageing in Lithuania. Geography. 2007, Vol. 43. No. 2, p. 69 – 75.
35. Mitchell O. S. et al. Financial innovation for an ageing world. Demography and Financial Markets, Australian Reserve Bank Conference, Australian Reserve Bank, Sydney, 2006, 52 p.
36. Morse, Neil J. Forward or Reverse, Mortgage Lending Is a People Business. Mortgage Banking. 2007, Vol. 67 Issue 9, p. 130 – 131, 2 p.

37. National Governors Association (NGA). Short Run Medicaid Reform. Washington, DC: NGA, 2005, 11 p.
38. Paskolą būstui įsigyti turinčių namų ūkių apklausa. Lietuvos banko užsakytu „Baltijos tyrimų“ atlikta apklausa. 2007.
39. Paskolos ėmimas būstui įsigyti apklausa. Vilniaus teisės ir verslo kolegija. 2006.
40. Pranešimas apie Lietuvos banko pagrindinio tikslo įgyvendinimą, funkcijų vykdymą ir bankų sistemos būklę 2007 m. pirmąjį pusmetį. Vilnius: Lietuvos bankas, 2007 m., 43 p.
41. Ramanauskas T. Bankų kredito didėjimas makroekonominiu požiūriu. Pinigų studijos, Vilnius, 2005, nr. 3, p. 78 – 97.
42. Shaw R. T., Semenik R. J. Marketing. Sixth edition. South-western publishing and co. USA. 1989. 484 p.
43. Šimkus G., Mendelevičius M. Lietuvos bankų paskolų pasiskirstymas pagal ekonominę veiklą finansinio stabilumo požiūriu. Pinigų studijos, Vilnius, 2006, nr. 2, p. 5 – 20.
44. Statistikos Departamento prie Lietuvos Respublikos vyriausybės tinklapis. [Žiūrėta 2008-02-05]. Prieiga per internetą <http://www.stat.gov.lt>
45. Strumickas M., Valančienė L. Bankų vidinio vertinimo efektyvumo didinimas. Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai. Kaunas: VDU, 2006, nr. 37, p. 157 – 167.
46. Total HECM Cases Endorsed for Insurance by Fiscal Year of Endorsement Plus Selected Loan and Borrower Characteristics. U.S. Department of Housing and Urban Development (HUD), 2007, 36 p.
47. Valstybės parama šeimoms, apsirūpinant gyvenamosiomis patalpomis. Vilnius: Statistikos Departamentas prie Lietuvos Respublikos vyriausybės, 2004, 2005, 2006, 2007, 25 p.
48. Valvonis V. Kredito rizikos valdymas banke. Pinigų studijos, Vilnius, 2004, nr. 4, p. 57 – 82.
49. Valvonis V. Šiuolaikinis kredito rizikos vertinimas banke: paskolų portfelio rizika ir ekonominio kapitalo pasiskirstymas. Pinigų studijos, Vilnius, 2006, nr. 2, p. 58 – 74.
50. Woessner P. For seniors, reverse borrowing can be a financial step forward. Fedgazette. 2004, Vol. 16, p. 1 – 4.
51. Zeithaml A.V., Bitner M. J. Services marketing: Integrating customer focus across the firm. Third edition. McGraw-Hill, Irwin. USA. 2003. 668 p.

# PRIEDAI

**A priedas**

Pastatytų butų skaičius ir jų padidėjimo tempai

Metai	Pastatyta butų iš viso, vnt.	Pastatytų butų iš viso padidėjimo tempai, proc.
2003	4.628	-
2004	6.804	47,02
2005	5.933	-12,80
2006	7.292	22,91

## B priedas

Būsto kreditavimo proceso pavyzdys AB banke „Hansabankas“

<b>Klientas</b> 1 žingsnis Paraiškos paskolai gauti ir dokumentų pateikimas. Banko sprendimas	2 dienos 5 dienos
<b>Klientas / nekilnojamo turto agentūra</b> 2 žingsnis Jei neturima, ieškomas nekilnojamas turtas	
<b>Klientas/ turto vertinimo agentūra</b> 3 žingsnis Vertinamas įsigyjamas/įkeičiamas turtas	1 diena 5 dienos
<b>Klientas/ Banke</b> 4 žingsnis Kreditavimo sutarties pasirašymas	1 diena
<b>Pardavėjas /Registru centras</b> Pažymos sandoriui užsakymas	1 diena 10 dienų
<b>Pardavėjas /Teismas</b> Leidimas parduoti būstą	iki 5 d.d.
<b>Klientas/ Pardavėjas/ Notaras</b> 5 žingsnis Pirkimo-pardavimo sutarties pasirašymas	1 diena 2 dienos
<b>Klientas/ Registru centras/ Bankas</b> 6 žingsnis Nuosavybės įregistravimas ir/arba pažymos įkeitimo sandorui sudaryti užsakymas	2 dienos 10 dienų
<b>Klientas/ Teismas</b> 7 žingsnis Teismo leidimas įkeisti turta	iki 5 d.d.
<b>Bankas</b> 8 žingsnis Hipotekos lakšto ruošimas	1 diena
<b>Klientas/ Banke arba turto draudimo bendrovė</b> 9 žingsnis Turto draudimas	1 diena 2 dienos
* Turto draudimas nereikalingas, jei įkeičiamas žemės sklypas	
<b>Klientas/Notaras</b> 10 žingsnis Hipotekos lakšto tvirtinimas	2 dienos
<b>Hipoteka</b> 11 žingsnis Hipotekos lakšto įregistravimas	3 dienos
<b>Bankas</b> 12 žingsnis Paskolos išdavimas	1 diena
* Paskola gali būti išduodama etapais	
<b>Klientas/Notaras/Registru centras</b> 13 žingsnis Pirkimo-pardavimo sutarties įsipareigojimų patvirtinimas pas notarą ir įregistravimas Registru centre	1 diena 2 dienos
20-30 Minimali proceso trukmė dienomis 40-50 Standartinė proceso trukmė dienomis	





**D priedas**

Pensijinis amžiaus kaita Lietuvoje

<b>Metai</b>	<b>Vyrai</b>	<b>Moterys</b>
1995	60 metai 2 mėn.	55 metai 4 mėn.
1996	60 metai 4 mėn.	55 metai 8 mėn.
1997	60 metai 6 mėn.	56 metai
1998	60 metai 8 mėn.	56 metai 4 mėn.
1999	60 metai 10 mėn.	56 metai 8 mėn.
2000	61 metai	57 metai
2001	61 metai 6 mėn.	57 metai 6 mėn.
2002	62 metai	58 metai
2003	62 metai 6 mėn.	58 metai 6 mėn.
2004	62 metai 6 mėn.	59 metai
2005	62 metai 6 mėn.	59 metai 6 mėn.
2006	62 metai 6 mėn.	60 metai

## E priedas

### ANKETA

Labą dieną, esu Vilniaus Gedimino technikos universiteto 2 kurso magistratūros studentė.

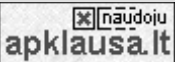
Gerb. respondente, šios apklausos duomenys bus panaudoti VGTU baigiamajam magistro darbui. Šiuo tyrimu siekiama nustatyti visuomenės požiūrį į naują paslaugą pensininkams būsto paskolų rinkoje – atvirkštinės hipotekos paskola (būsto atpirkimo sandoris).

Atvirkštinės hipotekos paskolos (būsto atpirkimo sandorio) atveju klientas įkeičia bankui savo turimą būstą ir iki gyvenimo pabaigos gauna kas mėnesines išmokas iš banko, pats nieko nemokėdamas.

Gauti rezultatai bus naudojami apibendrintai. Respondentams garantuojamas atsakymų anonimiškumas.

Anketa atsidarys paspaudus šią nuorodą <http://www.apklausa.lt/form.php?form=15579&lang=0>

<b>1. Jūsų lytis:</b>	<input type="checkbox"/> Moteris <input type="checkbox"/> Vyras
<b>2. Jūsų amžius:</b>	<input type="checkbox"/> iki 30 m. <input type="checkbox"/> 31-59 m. <input type="checkbox"/> 60 ir daugiau
<b>3. Jūs esate:</b>	<input type="checkbox"/> Studentas <input type="checkbox"/> Dirbantysis <input type="checkbox"/> Studentas ir dirbantysis <input type="checkbox"/> Pensininkas <input type="checkbox"/> Bedarbis
<b>4. Jūsų šeimyninė padėtis:</b>	<input type="checkbox"/> Vienišas/a <input type="checkbox"/> Vedęs/ištekėjusi <input type="checkbox"/> Išsiskyręs/usi <input type="checkbox"/> Našlys/ė
<b>5. Ar turite vaikų?</b>	<input type="checkbox"/> Taip <input type="checkbox"/> Ne
<b>6. Šiuo metu Jūs gyvenate:</b>	<input type="checkbox"/> Nuomojamame būste <input type="checkbox"/> Nuosavame būste <input type="checkbox"/> Gyvenate kartu su tėvais
<b>7. Kaip manote ar šalies vidutinė senatvės pensija 595 Lt yra pakankama finansinė parama senjorams?</b>	<input type="checkbox"/> Taip

	<input type="checkbox"/> Ne
8. Ar norėtumėte būdami pensininkais gauti papildomų pajamų?	<input type="checkbox"/> Taip <input type="checkbox"/> Ne
9. Ar norėtumėte gauti papildomų pajamų senatvėj pasinaudojus savo turimo būsto verte?	<input type="checkbox"/> Jei taip, toliau atsakinėkite 12 kl. <input type="checkbox"/> Jei ne, toliau atsakinėkite visus išskyrus 12 kl.
10. Nepasinaudotumėte atvirkštinės hipotekos paskola, nes:	<input type="checkbox"/> Šiuo metu investuojate į pensijos fondus ir tikite, kad taip sukaupsite papildomų pajamų senatvei <input type="checkbox"/> Nepasitikite Lietuvos finansinėmis institucijomis <input type="checkbox"/> Žadate turėti (ar turite) palikuonių, kuriems paliksite savo nekilnojamąjį turtą <input type="checkbox"/> Tikite, kad vidutinė pensija padidės ir bus pakankama <input type="checkbox"/> Nesate pakankamai informuoti apie šį produktą
11. Ar pasinaudotumėte atvirkštinės hipotekos paskola, jei Jūsų vaikai turėtų savo nuosavus būstus?	<input type="checkbox"/> Taip <input type="checkbox"/> Ne
12. Kam skirtumėte gautas išmokas pasinaudojus atvirkštinės hipotekos paskola?	<input type="checkbox"/> Padengti prieš tai įsigyto kredito likutinę vertę <input type="checkbox"/> Būsto remontui ar pertvarkymui <input type="checkbox"/> Medicinos išlaidoms padengti <input type="checkbox"/> Kasdieninėms išlaidoms <input type="checkbox"/> Būsto išlaikymui <input type="checkbox"/> Paremtumėte artimuosius finansiškai (pvz. apmokėtumėte anūko studijas universitete) <input type="checkbox"/> Gyvenimo kokybės gerinimui (kelionėms, dovanoms ir pan.)
13. Ar prieš imdami paskolą norėtumėte gauti nešališką, objektyvią nemokamą specialisto konsultaciją?	<input type="checkbox"/> Taip <input type="checkbox"/> Ne
14. Ar tikite, kad ateityje atvirkštinės hipotekos bus populiarios ir užtikrins geresnį gyvenimą?	<input type="checkbox"/> Taip <input type="checkbox"/> Ne
Dėkoju už skirtą laiką	<input type="text"/>
 <input type="button" value="Gerai"/> <input type="button" value="Iš naujo"/>	

