**Pranešimas žiniasklaidai**

2025 m. rugsėjo 19 d.

**Lizingas ar vartojimo paskola automobiliui? Ekspertas paaiškina skirtumus**

**„Citadele“ banko duomenys rodo, kad 2025 m. sausio–rugpjūčio laikotarpiu klientų paraiškų dėl vartojimo paskolų automobiliui skaičius Lietuvoje išaugo beveik dvigubai – tai sparčiausias augimas Baltijos šalyse. Šį pokytį lėmė mažėjančios palūkanos, lankstesnės finansavimo sąlygos, supaprastintas paskolos suteikimo procesas ir pasikeitę gyventojų įpročiai – automobiliai vis dažniau perkami ne iš santaupų, o pasitelkiant finansavimą. Ekspertas paaiškina skirtumus tarp finansavimo būdų.**

**Tarp Baltijos šalių – reikšmingi skirtumai**

„Citadele“ banko duomenimis, Lietuvos skyriuje fiksuojamas sparčiausias vartojimo paskolų automobiliui augimas visame Baltijos regione. 2025 m. sausio–rugpjūčio laikotarpiu „Citadele“ paraiškų skaičius buvo 82 proc. didesnis nei prieš metus, o suteiktų paskolų automobiliui – 77 proc. daugiau.

Latvijoje per tą patį laikotarpį paraiškų skaičius sumažėjo 5 proc., o suteiktų paskolų – 4 proc., Estijoje paraiškų skaičius išaugo 65 proc., tačiau suteiktų paskolų – tik ketvirtadaliu.

„Šiemet matome ryškų klientų susidomėjimo vartojimo paskolomis automobiliui augimą. Tam įtakos turi keli veiksniai: gyventojai jaučiasi finansiškai stabilesni ir drąsiau planuoja didesnius pirkinius, mažėjančios palūkanos daro paskolas patrauklesnes ir lengviau prognozuojamas, o patogesnis paskolos suteikimo procesas didina klientų pasitikėjimą“, – sako „Citadele Leasing“ Lietuvos filialo vadovas Vaidotas Gurskas.

Pasak jo, klientų sprendimui įsigyti automobilį su paskola įtakos turi ir rinkos lankstumas – galimybė gauti finansavimą be pradinės įmokos ar privalomo KASKO draudimo ir su įvairiomis grąžinimo sąlygomis.

Lietuva taip pat išsiskiria ir automobilių lizingo rinkoje – „Citadele“ banko paraiškų skaičius privatiems asmenims per pirmus aštuonis šių metų mėnesius, lyginant su praeitų metų tuo pačiu laikotarpiu, augo 37 proc. Latvijoje augimas siekė 27 proc., o Estijoje, priešingai, paraiškų skaičius krito net 30 proc.

**Kuo skiriasi lizingas nuo vartojimo paskolos**

Natūralu, kad augant tiek paskolų, tiek lizingo paklausai, pirkėjams kyla klausimų – kuris finansavimo būdas jiems tinkamiausias? V. Gurskas pažymi, kad pasirinkimą dažniausiai lemia keli svarbūs veiksniai – automobilio kaina, pirkėjo galimybės ir asmeniniai prioritetai.

„Lizingas labiau pasiteisina, kai perkamas brangesnis ar naujesnis automobilis, pavyzdžiui, nuo 10 tūkst. eurų vertės, kai pirkėjas gali sumokėti pradinį įnašą ir nori mažesnių mėnesinių įmokų. Vartojimo paskola patogesnė, kai norima tapti automobilio savininku iš karto, kai perkamas senesnis ar pigesnis automobilis arba kai automobilis įsigyjamas iš privataus pardavėjo“, – aiškina ekspertas.

Pasak jo, pagrindiniai skirtumai yra susiję su nuosavybės teise, pradinės įmokos poreikiu ir draudimo sąlygomis. Lizingo atveju automobilis iki sutarties pabaigos priklauso finansuotojui, o KASKO draudimas privalomas. Tuo metu vartojimo paskolos gavėjas tampa automobilio savininku iš karto ir neprivalo įsigyti KASKO draudimo.

„Tarp vartotojų vis dar yra gyvi keli stereotipai. Vienas jų – kad lizingas tinka tik naujiems automobiliams. Iš tiesų lizingą galima gauti ir naudotam, jei jis atitinka vertės ir amžiaus kriterijus – ne senesnis nei 15 metų lizingo termino pabaigoje, o kaina ne mažesnė nei 10 tūkst. eurų.

Kitas stereotipas – kad vartojimo paskolos yra brangios ir skirtos tik kraštutiniams atvejams. Ši nuomonė kilo iš senesnių laikų, kai palūkanos buvo žymiai aukštesnės. Šiandien vartojimo paskolos automobiliui yra konkurencingos, ypač perkant naudotą automobilį iš privataus pardavėjo“, – sako V. Gurskas.

Jo teigimu, ateityje automobilių rinka augs ir toliau, nors augimo tempai bus nuosaikesni.

„Pirkėjai tampa sąmoningesni – jie ne tik ieško palankiausių finansavimo sąlygų, bet ir renkasi automobilius, kurie ilgainiui išlaiko vertę bei yra ekonomiški. Elektromobilių ir hibridinių automobilių populiarėjimas bei mažėjantis EURIBOR leis finansavimą daryti dar prieinamesnį ir lengviau prognozuojamą“, – pažymi V. Gurskas.