

Ile do koperty na komunię? Polacy wskazują konkretne kwoty

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: czwartek, 07, maj 2026 15:25

Alicja Cisowska

Odsłony: 301

Polacy uważają, że w tym roku, idąc w gości z prezentem komunijnym, najbardziej wypada włożyć do koperty 401-600 zł. Dalej widać przedziały 201-400 zł, 801-1000 zł, 601-800 zł i do 200 zł. Tylko 7,6% badanych nie potrafi się określić w tej kwestii. Natomiast na końcu zestawienia znalazły się najwyższe kwoty, tj. powyżej 2000 zł, 1501-2000 zł, a także 1001-1500 zł. Autorzy raportu, komentując ww. wyniki, wskazują na racjonalizację wydatków i zmianę podejścia w kierunku mniej demonstracyjnej konsumpcji. Raport pokazuje też, że Polacy szukają złotego środka między gestem a rozsądkiem finansowym.

Raport UCE RESEARCH i Briju pt. „Komunijne prezenty Polaków. Trendy 2026” ujawnia, jaką sumę pieniędzy rodacy uznają obecnie za typową w przypadku prezentu komunijnego od gościa niebędącego chrześniem ani babcią czy dziadkiem. Autorzy raportu w specjalnym sondażu przygotowali 8 konkretnych przedziałów. Najniższy z nich to kwota do 200 zł, a najwyższy – ponad 2000 zł. 28,4% wskazań ma 401-600 zł, a 24,4% – 201-400 zł.

– Po wynikach widzimy odejście od rywalizacji na kwoty, która była widoczna w przeszłości. Badanie pokazuje, że Polacy szukają złotego środka między gestem a rozsądkiem finansowym. 401-600 zł to dziś poziom, który pozwala wręczyć odczuwalny prezent oraz wpisuje się w rosnące koszty życia. Przedział 201-400 zł to z kolei wariant bardziej zachowawczy – wybierany przez osoby o mniejszym budżecie lub traktujące samo wydarzenie bardziej symbolicznie – komentuje Piotr Biela, współautor raportu z Briju.

Zdaniem eksperta, deklarowane przez respondentów kwoty wcale nie są niskie. Pozwalają dać dziecku realną wartość, a jednocześnie nie są wysokie, co z kolei nie powoduje presji społecznej. W praktyce takie wydatki dla większości gospodarstw domowych nie powinny zachwiać budżetem, aczkolwiek przy wielu zaproszeniach w tym okresie mogą być odczuwalne. – Dlatego coraz częściej obserwujemy trend, że zamiast wyłącznie gotówki, Polacy obdarowują młodą osobę trwałą pamiątką, która pozostanie z nią na lata. Taki wybór pozwala zachować wartość bez eskalacji kwoty – dodaje Piotr Biela.

Z kolei 12,5% badanych wskazało na 801-1000 zł, 9% – 601-800 zł, a 8,4% – do 200 zł. Według współautora raportu, te wyniki to klasyczny efekt kilku nakładających się czynników. – W zakresie sytuacji finansowej widzimy rozwarstwienie podobne, jak ma to miejsce w naszym społeczeństwie w kwestii zamożności. Nie bez znaczenia jest jednak relacja z dzieckiem, gdyż rodzina i przyjaciele gotowi są przeznaczyć wyższe kwoty, a dalsi znajomi – niższe. Warto również spojrzeć na temat przez perspektywę lokalnych norm społecznych. To nie tylko ekonomia, ale miks emocji, relacji i kontekstu społecznego – wyjaśnia ekspert z Briju.

Natomiast 7,6% badanych nie potrafi się określić w powyższej kwestii. W opinii Piotra Bieli, to bardzo ciekawa grupa. Może ona obejmować osoby rzadko uczestniczące w komuniach, niepewne co do aktualnych „standardów”, a także takie, które uzależniają decyzję od sytuacji finansowej lub nawet relacji osobistych. – To sygnał, że normy społeczne nie są już jednoznaczne. W mojej ocenie, goście powinni się kierować rozsądkiem, czyli charakterem wydarzenia, relacją z dzieckiem, własnym budżetem i swoją intencją – zwraca uwagę współautor raportu.

Najmniej wskazań mają takie deklaracje, jak kwota powyżej 2000 zł – 1,2%, 1501-2000 zł – 2,7%, a także 1001-1500 zł – 5,8%. – Polacy nie traktują wysokich kwot jak standardu. Posiadają świadomość ekonomiczną o inflacji oraz kosztach życia. Następuje zmiana podejścia na mniej demonstracyjną konsumpcję. Oczywiście decyduje zasobność portfela, ale nie tylko. Osoby wskazujące większe sumy to często najbliższa rodzina, a także osoby o wyższych dochodach lub wybierające konkretne, droższe

Ile do koperty na komunię? Polacy wskazują konkretne kwoty

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: czwartek, 07, maj 2026 15:25

Alicja Cisowska

Odsłony: 301

prezenty. Natomiast badanie pokazuje racjonalizację wydatków, a nie ich eskalację. Polacy szukają prezentu rozsądnego, ale wartościowego – podsumowuje Piotr Biela.

Źródło: IP