

Wśród zwolenników pieniężnych prezentów ślubnych wyraźnie widać dwa standardy kwotowe. Od świadka lub dorosłego członka najbliższej rodziny najczęściej oczekuje się 751-1000 zł, natomiast od znajomych i dalekich krewnych – 201-500 zł. Równie czytelną granicą jest 750 zł. Dla dalszego grona kwota ta częściej zamyka typowy przedział prezentu, a dla najbliższych – dopiero go otwiera. Ponadto sumy przekraczające 1000 zł są przypisywane bliskim ponad dwukrotnie częściej. Zdaniem autorów raportu, pokazuje to, że właśnie od tej grupy częściej oczekuje się nie tylko prezentu, ale również dodatkowego wsparcia finansowego dla nowożeńców.

Z najnowszego raportu pt. „Ślubne prezenty Polaków. Trendy 2026”, autorstwa UCE RESEARCH i Briju, opartego na specjalnym badaniu opinii publicznej, wynika, że relacja z parą młodą wyraźnie wpływa na postrzeganą wysokość prezentu pieniężnego. W przypadku świadka lub najbliższej rodziny najczęściej wskazywany jest przedział 751-1000 zł – 24,9%. Kolejne miejsca zajmują kwoty 1001-1500 zł – 18,9%, 501-750 zł – 13,7%, a także 201-500 zł – 13,5%.

*– Z ekonomicznego punktu widzenia prezent od dalszego gościa pełni przede wszystkim funkcję wydatku związanego z udziałem w uroczystości. W przypadku świadka lub najbliższej rodziny koperta może być postrzegana dużo szerzej – np. jako prezent, udział w kosztach wesela oraz dodatkowe wsparcie finansowe dla młodej pary. Dlatego najpopularniejszy przedział przesuwa się z 201-500 zł do 751-1000 zł, a mediana z 501-750 zł do 751-1000 zł – komentuje Piotr Biela, współautor raportu z Briju.*

W przypadku znajomych, przyjaciół i dalszej rodziny rozkład odpowiedzi wygląda już nieco inaczej. Najwięcej badanych wskazuje przedział 201-500 zł – 27,1%. Niewiele mniej, bo 24,1%, wybiera 501-750 zł, a 19,1% uznaje za typowy przedział 751-1000 zł. Oznacza to, że środek ciężkości wskazań dla dalszego grona znajduje się wyraźnie niżej niż w przypadku najbliższego otoczenia nowożeńców.

*– Ważne jest to, że koszt obsługi jednego gościa na tym samym weselu nie zależy od jego relacji z nowożeńcami. Znajomy, świadek i członek rodziny korzystają z podobnego zakresu usług. Wyższych kwot przypisywanych najbliższym nie można więc wyjaśnić wyłącznie ceną tzw. talerzyka. Różnica jednak wskazuje, że w ich przypadku do standardowego prezentu dochodzi dodatkowa funkcja finansowa – zaznacza Piotr Biela.*

Szczególnie wyraźną granicę stanowi kwota 750 zł. W przypadku znajomych i dalszej rodziny łącznie 55,8% respondentów podaje wartość do 750 zł. Natomiast od świadka lub najbliższej rodziny 62,3% badanych oczekuje co najmniej 751 zł. Różnica w udziale wskazań od tego poziomu wynosi 25,6 pkt proc.

*– Wyniki pozwalają potraktować 750 zł jako czytelną granicę analityczną, ale nie jako sztywną stawkę obowiązującą na rynku. W przypadku dalszego grona gości ta kwota częściej zamyka zakres typowego prezentu, a w najbliższym otoczeniu raczej go otwiera. Trzeba też pamiętać o tym, że granica wynika z przedziałów przyjętych w ankiecie. Nie jest to zatem rynkowa cena prezentu, tylko punkt, wokół którego wyraźnie rozchodzą się odpowiedzi obu grup – wyjaśnia ekspert z Briju.*

Jeszcze większe różnice pojawiają się w wyższych przedziałach. Kwotę powyżej 1000 zł uznaje za typową 37,3% badanych w przypadku świadka lub najbliższej rodziny. Dla znajomych i dalszych krewnych takie odpowiedzi stanowią 17,5%. Wyższe kwoty są więc przypisywane najbliższym ponad dwukrotnie częściej.

*– Nie oznacza to jednak, że osoby z najbliższego otoczenia rzeczywiście wręczają ponad dwa razy więcej. Badanie nie mierzy faktycznych wydatków. Pokazuje jednak, że większy ciężar finansowego wsparcia jest wiązany z najbliższymi, a nie rozkładany równomiernie pomiędzy wszystkich gości. Z punktu widzenia ekonomii wesela to właśnie ta grupa jest częściej postrzegana jako źródło większego transferu finansowego dla nowożeńców – dodaje współautor raportu.*

Z raportu również wynika, że co najmniej 1501 zł wskazuje 18,5% respondentów pytanych o świadka lub najbliższą rodzinę i 6,9% w przypadku dalszego grona weselników. Kwoty powyżej 2000 zł pojawiają się odpowiednio u 7,8% i 2,5% badanych. Wraz z przechodzeniem do coraz wyższych przedziałów rośnie więc koncentracja wskazań w najbliższym otoczeniu pary młodej.

*– Tak wysokie kwoty trudno tłumaczyć wyłącznie próbą pokrycia kosztu udziału jednej osoby w przyjęciu. Bardziej uzasadnione jest traktowanie ich jako połączenia kilku elementów, tj. udziału w kosztach wesela, prezentu oraz dodatkowego kapitału przekazywanego młodej parze na początku wspólnego życia. Największe koperty są wyraźnie skoncentrowane w najbliższym otoczeniu nowożeńców. Nadal są to jednak odpowiedzi mniejszościowe, dlatego nie można przedstawiać ich jako powszechnego standardu – podkreśla Piotr Biela.*

Autorzy raportu zwracają również uwagę na obciążenie budżetu pojedynczego gościa. Suma w wysokości 751-1000 zł może być istotnym jednorazowym wydatkiem. Przy kwotach przekraczających 1500 zł rośnie też koszt utraconych możliwości, ponieważ środków przeznaczonych na prezent nie można wykorzystać na bieżącą konsumpcję, oszczędności czy inne zobowiązania gospodarstwa domowego.

*– Sama koperta nie jest pełnym kosztem udziału w weselu. Dochodzą do niej m.in. wydatki na transport, strój, przygotowanie rodziny czy opiekę nad dziećmi. Ekonomiczne obciążenie najbliższych może być zatem znacznie wyższe, niż wynikałoby z samej kwoty prezentu. Jeżeli kilka uroczystości przypada na jeden okres, koszty kumulują się i mogą wpływać na płynność domowego budżetu. Badanie nie pokazuje jednak, czy respondenci rzeczywiście ponoszą takie wydatki ani z jakich źródeł je finansują – dodają analitycy z UCE RESEARCH.*

Ponadto, według autorów raportu, wyniki wskazują na istnienie dwóch standardów finansowych. W przypadku znajomych i dalszej rodziny typowy zakres prezentu częściej zamyka się do 750 zł. Z kolei świadkom i najbliższym krewnym częściej przypisywane są kwoty wyższe, które mogą pełnić funkcję dodatkowego wsparcia kapitałowego dla nowożeńców.

*– Finansowy ciężar prezentów weselnych nie jest postrzegany jako równy dla wszystkich uczestników. Najbliższemu otoczeniu pary młodej przypisywany jest większy udział w ekonomicznym wsparciu nowożeńców. Nie jest to jednak cennik ani informacja o tym, ile należy wręczyć. Badanie pokazuje postrzeganą normę kwotową wśród zwolenników pieniężnych prezentów, a nie rzeczywiste wydatki gości – podsumowuje Piotr Biela z Briju.*

Źródło: IP