

Zachowania oszczędnościowe i inwestycyjne pokolenia Y w Polsce – analiza empiryczna

Julita Żebrowska 

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

e-mail: julitazebrowska@interia.eu

Joanna Lizińska 

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

e-mail: joanna.lizinska@ue.poznan.pl

DOI: 10.24427/az-2025-0002

Streszczenie

Socjalizacja finansowa jest niezbędna w procesie budowania pewności siebie w zakresie efektywnego zarządzania finansami gospodarstw domowych i osobistymi. Pokolenie Y, zwane Millenialsami, wyróżnia się od poprzednich generacji biegłością technologiczną, specyficznymi zachowaniami konsumenckimi czy odmiennym podejściem do kariery zawodowej. Rosnąca złożoność środowiska finansowego, globalizacja rynku, transformacja cyfrowa czy dostępność wyrafinowanych produktów finansowych kreuje nowe wyzwania dla decydentów, co sprawia, iż socjalizacja finansowa jest aktualnym zagadnieniem praktycznym i naukowym. Celem niniejszego artykułu jest ocena zachowań i postaw przedstawicieli generacji Y w zakresie oszczędzania i inwestowania. Podstawę empiryczną do formułowania wniosków stanowiło badanie ankietowe przeprowadzone wśród przedstawicieli pokolenia Y za pomocą techniki CAWI. Dane zostały zebrane w okresie od czerwca do sierpnia 2024 roku. Do analizy zastosowano wnioskowanie statystyczne. Uzyskane rezultaty korespondują z dotychczasowymi ustaleniami badawczymi, mimo odmiennej charakterystyki próby badawczej. W toku analiz zidentyfikowano rozbieżność między deklarowanymi preferencjami inwestycyjnymi a faktyczną skłonnością do ryzyka i dywersyfikacji portfela inwestycyjnego w gospodarstwach domowych.

Słowa kluczowe

socjalizacja finansowa, finanse osobiste, oszczędzanie, inwestowanie, generacja Y, Millenials

Wstęp

Dynamiczny rozwój narzędzi do oszczędzania i inwestowania sprawia, że jednostki muszą podejmować coraz więcej skomplikowanych decyzji finansowych. Stawia to przed społeczeństwem wyzwanie w postaci efektywnej edukacji i socjalizacji finansowej, gdyż im wcześniej ludzie zrozumieją mechanizmy gospodarcze, tym bardziej świadomie będą zarządzać swoimi środkami pieniężnymi. To z kolei sprzyja zarówno ich osobistemu dobrobytowi, jak i stabilności całej gospodarki. Niewydolność systemów emerytalnych, rosnące ryzyko oszustw finansowych czy intuicyjne podejmowanie decyzji, podkreślają potrzebę badań nad procesem socjalizacji finansowej [LeBaron i Kelley, 2021, ss. 200–201; Musiał i Świecka, 2016, s. 206].

Zachowania oszczędnościowe kształtowane są przez różnorodne czynniki, a dla wielu osób zakumulowanie środków pieniężnych może być wyzwaniem wymagającym wypracowania równowagi pomiędzy bieżącą konsumpcją a budowaniem zabezpieczenia finansowego [Rudnicki, 2018, s. 85]. W niniejszym opracowaniu skupiono się na oszczędzaniu dobrowolnym, będącym świadomą i fakultatywną decyzją o zmniejszeniu konsumpcji bieżącej na rzecz przyszłej [Rudnicki, 2018, s. 92] .

Poszczególne pokolenia mają odmienne doświadczenia, co rzutuje na ich decyzje w wielu obszarach, również w zakresie podejmowanych decyzji finansowych. Niniejszy artykuł skupia się na pokoleniu Y, zwanym również Millenialsami, do którego zalicza się osoby w wieku 25–43 lata na czas prowadzenia badania, choć w literaturze przedmiotu nie ma jednomyślności w tym zakresie. Millenialsi są pierwszym pokoleniem, które dorastało w okresie intensywnej cyfryzacji, obejmującej również usługi finansowe. Wchodzili w dorosłość w okresie globalnego kryzysu finansowego 2008 roku, a na rynku pracy doświadczyli znacznie większej elastyczności niż poprzednie pokolenia, ale też i mniejszej stabilności. Pokolenie Y wyróżnia się również zachowaniami konsumenckimi, poziomem formalnego wykształcenia czy stylem życia [Charkiewicz i in., 2024, s. 46; Dębski i in., 2019, s. 11; Szydło, 2017; Lusardi i Oggero, 2017, s. 2; Przybylski, 2023, s. 35–36] .

Celem badania, którego rezultaty zawiera niniejszy artykuł jest ocena zachowań i postaw przedstawicieli generacji Y w zakresie oszczędzania i inwestowania. Realizacji tego celu służyły następujące pytania badawcze:

1. Jaki jest profil gospodarstw domowych pokolenia Y w Polsce w kontekście decyzyjności, liczebności członków i źródeł dochodów?
2. Jakie źródła dochodów dominują w gospodarstwach domowych pokolenia Y w Polsce?

3. Jaką wagę gospodarstwa domowe generacji Y w Polsce przywiązują do planowania finansowego i oszczędzania?
4. Jaki motyw oszczędzania dominuje wśród gospodarstw domowych generacji Y w Polsce?
5. Jakie podejście do ryzyka cechuje gospodarstwa domowe generacji Y w Polsce?
6. Jaki poziom wiedzy finansowej i samooceny finansowej cechuje przedstawicieli generacji Y w Polsce?
7. Na jakiej podstawie przedstawiciele generacji Y w Polsce dokonują decyzji finansowych?
8. Jakie preferencje, zachowania i skłonności w zakresie oszczędzania i inwestowania wykazują przedstawiciele generacji Y w Polsce?

W badaniu wykorzystano zarówno analizę literatury przedmiotu, jak i metody empiryczne, w tym sondaż diagnostyczny i ankietę CAWI. Proces analityczny bazował na wnioskowaniu statystycznym. Zebrany materiał empiryczny wzbogaca dotychczasową literaturę przedmiotu w zakresie poznania procesów socjalizacji finansowej pokolenia Y, co ma zarówno wartość naukową, jak i praktyczną dla różnych obszarów gospodarki.

Struktura artykułu jest następująca. Kolejna sekcja przedstawia przegląd literatury dotyczącej poruszanej problematyki, dostarczając wiedzy na temat dotychczasowych osiągnięć. Następnie przedstawiono metodykę badania i próbę badawczą. W części 3 zaprezentowano wyniki badań własnych w podziale na trzy sekcje. W punkcie 4 wyniki poddano dyskusji i zweryfikowano pytania badawcze. Artykuł kończy się podsumowaniem wraz ze wskazaniem ograniczeń niniejszego badania i kierunków przyszłych badań.

1. Przegląd literatury

W rozważaniach naukowych nad badaną tematyką, konieczne jest zdefiniowanie kluczowych pojęć związanych z zarządzaniem środkami finansowymi przez gospodarstwa domowe. Termin oszczędności odnosi się do tej części dochodów jednostki, która nie zostaje przeznaczona na bieżącą konsumpcję. Z kolei oszczędzanie jest procesem polegającym na rezygnacji z bieżącej konsumpcji na rzecz konsumpcji przyszłej [Musiał, 2014, s. 1147–1148]. W konsekwencji, posiadanie oszczędności jest podstawą do inwestowania, które definiuje się jako teraźniejsze wyrzeczenie dla przyszłej korzyści i pewne poświęcenie dla niepewnego zysku [Hirshleifer, 1965, s. 509]. Inwestycje są to z kolei aktywa posiadane przez jednostkę, a celem ich po-

siadania jest czerpanie korzyści ekonomicznych ze wzrostu ich wartości, przychodów z odsetek i dywidend oraz w formie innych pożytków. Pomiedzy wspomnianymi terminami oszczędności i inwestycji istnieje subtelna granica. Do głównych czynników różnicujących zaliczyć można cel, ryzyko oraz oczekiwaną stopę zwrotu [Musiał, 2014, s. 1147–1148].

W dalszej kolejności warto przybliżyć koncepcję wiedzy finansowej oraz wyjaśnić mechanizm socjalizacji finansowej. Wiedza finansowa definiowana jest jako umiejętność rozumienia finansów, co jest nierozdzielnie związane z procesem edukacji finansowej. Umiejętność zastosowania wiedzy finansowej w praktyce jest kluczowa, aby zwiększać efektywność podejmowanych przez jednostkę decyzji finansowych [Świecka i Musiał, 2016, s. 823]. Z kolei pojęcie socjalizacji finansowej oznacza proces zdobywania oraz doskonalenia wartości, wiedzy i zachowań sprzyjających stabilności finansowej i dobrostanowi jednostki. Obejmuje pięć głównych obszarów: zarabianie, wydawanie, oszczędzanie, pożyczanie oraz dzielenie. Termin socjalizacji finansowej, choć powiązany z edukacją finansową, różni się od niej stopniem formalizacji procesu – podczas gdy edukacja finansowa ma charakter systemowy, socjalizacja finansowa obejmuje nieformalne doświadczenia i interakcje [Furrebøe i in., 2023, s. 72–74; Kim i Torquati, 2019, s. 226; Swacha-Lech i Solarz, 2021, s. 6587].

Analizując istniejący dorobek naukowy, warto zwrócić szczególną uwagę na badania polskich naukowców, gdyż proces socjalizacji finansowej w dużym stopniu jest silnie uwarunkowany kontekstem społeczno-ekonomicznym czy kulturowym danego kraju [Szydło, 2018]. W badanym obszarze można zaobserwować kilka prawidłowości. Pierwszą z nich jest relatywnie niski poziom wiedzy finansowej wśród Polaków zamieszkujących duże miasta [Musiał, 2016, s. 101–102] oraz wśród osób młodych [Musiał i Świecka, 2016, s. 211]. Zauważono również niską skłonność gospodarstw domowych w Polsce do oszczędzania [Zborowska, 2011, s. 204–205], a także zależność między poziomem wykształcenia a wykorzystaniem narzędzi do zarządzania finansami osobistymi i finansami gospodarstw domowych, gdzie wraz ze wzrostem wykształcenia decydentów więcej osób korzystało z narzędzi, takich jak rachunek przepływów pieniężnych, bilans, budżet domowy i plan finansowy [Musiał, 2015, s. 239]. Stwierdzono również istnienie korelacji pomiędzy wiedzą finansową a umiejętnościami zarządzania finansami, mianowicie wraz ze wzrostem wykształcenia rosną umiejętności zarządzania finansami osobistymi i gospodarstw domowych. Świadomość finansowa jest powiązana z gromadzeniem oszczędności na cel przezorności, a także koreluje dodatnio z prawdopodobieństwem planowania zabezpieczenia emerytalnego [Kłopotcka, 2018, s. 467–468]. Ponadto, aktywny

udział rodziców w socjalizacji finansowej nie tylko pomaga dzieciom lepiej zarządzać wydatkami w późniejszym życiu, ale też sprzyja rozwijaniu nawyku oszczędzania [Roszkowska-Hołyś, 2018, s. 42, 51; Roszkowska-Hołyś i Gąsiorek-Kowalewicz, 2020, s. 120–121].

W skali międzynarodowej również sprecyzowano kluczowe wnioski. Socjalizacja finansowa przejawiana przez rodziców wpływa na zachowania finansowe i satysfakcję finansową ich dzieci jako młodych dorosłych [Damian i in., 2019, s. 5]. Dotychczasowe badania wskazują również na istnienie związku pomiędzy wzorcami zachowań rodziców i decyzjami ich dzieci w zakresie oszczędzania [Robertson-Rose, 2020, s. 372–374].

2. Metodyka badań i charakterystyka próby badawczej

W niniejszym badaniu empirycznym wykorzystano sondaż diagnostyczny, który został przeprowadzony za pomocą techniki CAWI (*Computer Assisted Web Interview*) na platformie MS Forms. Do analizy danych wykorzystano arkusz kalkulacyjny MS Excel oraz zastosowano następujące miary statystyczne: średnią, medianę i dominantę.

Tab. 1. Profil próby badawczej

Charakterystyka	Wyniki	
Panel A: Płeć	n	[%]
Kobieta	82	76%
Mężczyzna	26	24%
Panel B: Wiek		
25-28	48	44%
29-33	22	20%
34-38	20	19%
39-43	18	17%
Panel C: Wykształcenie		
Gimnazjalne	1	1%
Zawodowe	2	2%
Średnie (nieekonomiczne)	25	23%
Średnie (ekonomiczne)	9	8%
Wyższe (nieekonomiczne)	43	40%
Wyższe (ekonomiczne)	28	26%
Panel D: Miejsce zamieszkania		
Wieś	31	29%

Charakterystyka	Wyniki	
Miasto do 50 tys. mieszkańców	18	17%
Miasto od 50 tys. do 100 tys. mieszkańców	11	10%
Miasto od 100 tys. do 250 tys. mieszkańców	7	6%
Miasto powyżej 250 tys. mieszkańców	41	38%

Źródło: opracowanie własne.

Kwestionariusz ankiety, który stanowił narzędzie badawcze, podzielono na trzy komponenty: metryczkę, pytania charakteryzujące gospodarstwo domowe ankietowanego oraz sekcję poświęconą indywidualnej sytuacji respondenta. Pytania miały na celu analizę struktury gospodarstw domowych, włączając sferę dochodów i oszczędności, oraz ocenę postaw oszczędnościowych, źródeł wiedzy finansowej i preferencji inwestycyjnych.

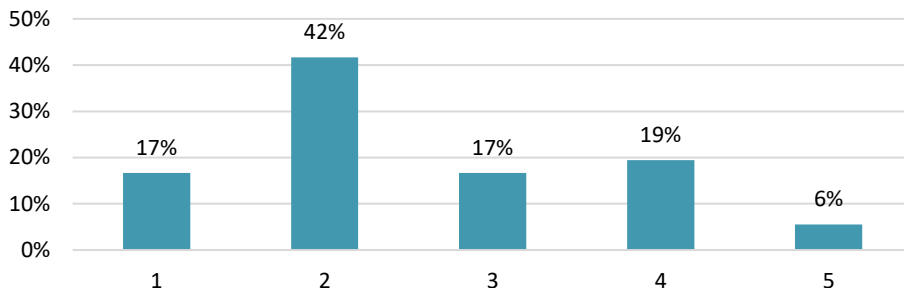
Całościowe badanie objęło ankietowanych w różnym wieku. Z całej próby, na potrzeby niniejszych badań, wydzielono grupę 108 przedstawicieli pokolenia Y, czyli osoby znajdujące się obecnie w wieku 25-43 lata. Wśród uczestników badania były 82 kobiety, stanowiąc 76% próby oraz 26 mężczyzn, stanowiąc 24% próby. Najliczniejszą grupę stanowili respondenci w wieku od 25 do 28 lat (44% próby), natomiast najmniej liczną ankietowani w wieku od 39 do 43 lat (17% próby). Respondentów zapytano o wykształcenie oraz miejsce zamieszkania. Najwięcej osób, bo aż 71 (66% próby), posiadało wykształcenie wyższe. Analizując miejsce zamieszkania badanych osób można zauważyć, że największy odsetek respondentów (38%) zamieszkuje miasta powyżej 250 tysięcy mieszkańców, natomiast drugą co do wielkości grupę (29%) stanowią mieszkańcy wsi (**Tab. 1**).

3. Wyniki badań

3.1. Profil gospodarstwa domowego i struktura jego dochodów

Ta sekcja adresuje pytanie badawcze 1 i 2. Ankietowani zostali zapytani o rolę, którą pełnią w swoim gospodarstwie domowym w kontekście podejmowanych decyzji finansowych. Należy podkreślić, że aż 72% osób deklaruje, iż posiada głos decydujący, 21% respondentów doradza w kwestiach finansowych, natomiast 6% osób nie podejmuje takich decyzji. Badając liczebność gospodarstw domowych można zauważyć, że dominują te dwuosobowe (42%), podczas gdy gospodarstwa domowego jedno- (17%), trzy- (17%) i czteroosobowe (19%) występują z podobną częstotliwością. Najmniej jest pięcioosobowych gospodarstw domowych (6%).

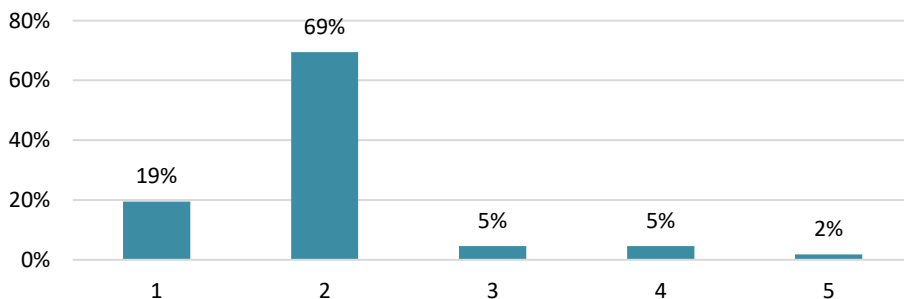
W badanej próbie, w gospodarstwie domowym zamieszkuje średnio 2,56 osób, a mediana wynosi 2 (**Rys. 1**).



Rys. 1. Liczba osób w gospodarstwie domowym

Źródło: opracowanie własne.

Zwrócono również uwagę na zagadnienie liczby osób w gospodarstwie domowym osiągającej dochody (Rys. 2). Zdecydowana większość gospodarstw domowych (69%) posiada dwóch zarabiających członków. Pojedynczy zarobkujący występuje w 19% przypadków. Gospodarstwa z trzema i czterema osobami osiągającymi dochody stanowią po 5%, natomiast tylko 2% gospodarstw posiada pięciu zarabiających członków. Zarówno średnia, jak i mediana zarobkujących osób w gospodarstwach domowych w analizowanej próbie wynosi 2.

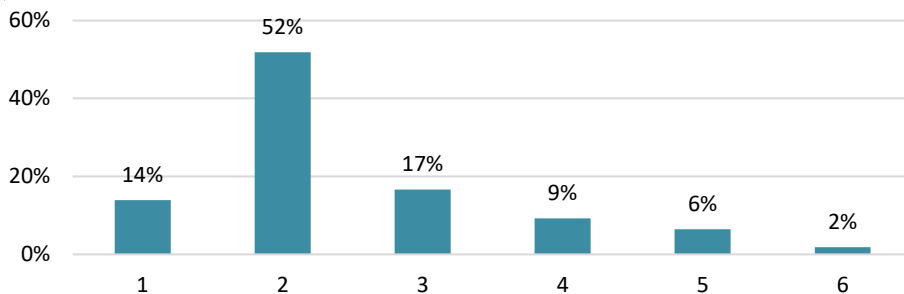


Rys. 2. Liczba osób w gospodarstwie domowym osiągająca dochody

Źródło: opracowanie własne.

Badając liczbę źródeł dochodów w gospodarstwach domowych (Rys. 3) można zauważyć, że dominuje model z dwoma źródłami dochodu (52%). W strukturze źródeł dochodów gospodarstw domowych 17% respondentów wskazuje na posiadanie

trzech źródeł, podczas gdy 14% deklaruje pojedyncze źródło dochodu. Gospodarstwa domowe posiadające cztery (9%), pięć (6%) oraz sześć (2%) źródeł dochodu stanowią mniej liczną grupę w badanej próbie. Średnio gospodarstwa domowe dysponują 2,48 źródłami dochodu, mediana wynosi 2.



Rys. 3. Liczba źródeł dochodu w gospodarstwie domowym

Źródło: opracowanie własne.

Tab. 2. Zestawienie źródeł dochodów gospodarstw domowych ankietowanych

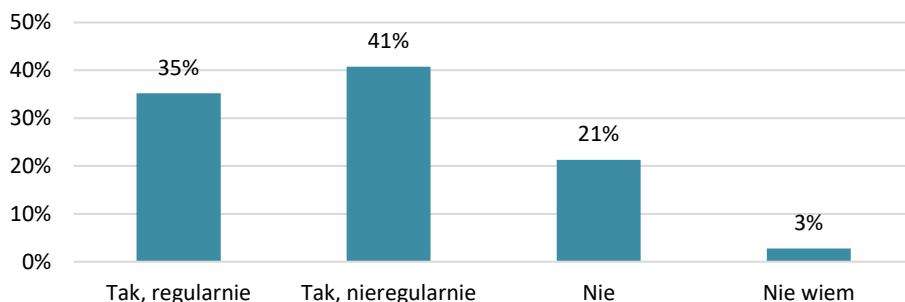
Wyszczególnienie	Głównie (5)	(4)	(3)	(2)	Wcale (1)	Nie wiem
Pozarolnicza działalność gospodarcza	12%	5%	3%	6%	73%	2%
Działalność rolnicza	1%	2%	1%	4%	91%	2%
Praca w pełnym wymiarze godzin (umowa)	55%	9%	13%	6%	13%	4%
Praca w niepełnym wymiarze godzin (umowa)	8%	5%	6%	15%	66%	1%
Dochody z inwestycji	1%	2%	6%	19%	72%	1%
Stypendium	3%	2%	3%	2%	89%	2%
Emerytura	0%	0%	4%	3%	93%	1%
Renta (z tytułu niezdolności do pracy, chorobowa)	1%	2%	3%	2%	92%	1%
Świadczenia społeczne/socjalne (inne niż emerytura i renta)	2%	3%	7%	19%	66%	3%
Inne	1%	3%	4%	9%	82%	1%

Źródło: opracowanie własne.

Analizując strukturę źródeł utrzymania w gospodarstwach domowych (**Tab. 2**) można zauważyć, że dominującą formą dochodu jest praca w pełnym wymiarze godzin na umowę. Większość ankietowanych (55%) osiąga wpływy głównie z tego źródła, natomiast jedynie 13% deklaruje brak dochodów z tej kategorii. Drugim najczęstszym źródłem dochodu jest pozarolnicza działalność gospodarcza, jednak widoczna jest znaczna różnica w częstości wskazywania tego źródła jako głównego w porównaniu do pracy na umowę na pełen etat (12% względem wspomnianych 55%). Praca w niepełnym wymiarze godzin na umowę jest nieco mniej powszechna niż działalność gospodarcza, gdyż 8% badanych deklaruje, że jest ona ich głównym źródłem utrzymania. Pozostałe kategorie mają marginalne znaczenie, natomiast mogą wskazywać na kilka prawidłowości. Występowanie dochodów z inwestycji w budżetach gospodarstw domowych sugeruje dywersyfikację dochodów, jednak relatywnie niski odsetek ankietowanych (28%) deklarujących wpływy z tego źródła wskazywać może na niedostateczny poziom wiedzy finansowej. Zauważyć można również występowanie stypendiów oraz świadczeń socjalnych będących wpływami do budżetu domowego, co wskazuje, że w badanych gospodarstwach domowych są osoby w wieku przed- lub poprodukcyjnym. Odsetek osób nieposiadających wiedzy na temat źródeł dochodów w swoich gospodarstwach domowych jest marginalny.

3.2. Postawy oszczędnościowe w gospodarstwach domowych generacji Y

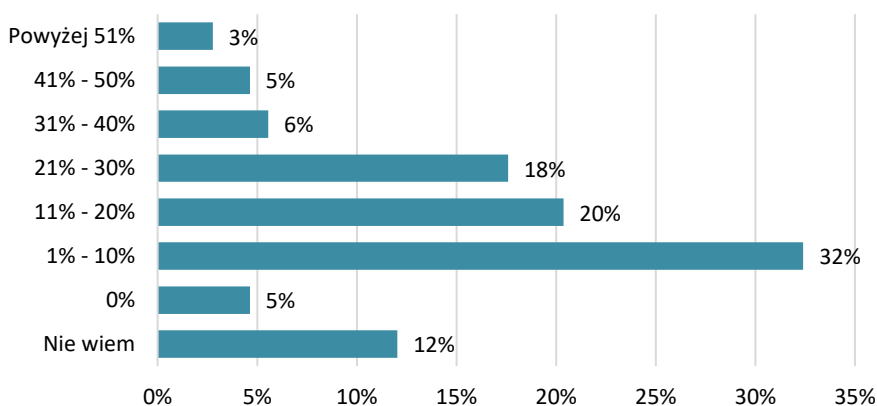
Ta sekcja adresuje pytanie badawcze 3, 4 i 5. W badaniu uwzględniono stopień wykorzystania budżetowania rozumianego jako proces planowania wpływów i wydatków. Można zauważyć (**Rys. 4**), że zdecydowana większość (76%) ankietowanych deklaruje, że proces ten zachodzi. Analiza wyników wskazuje na zróżnicowany poziom systematyczności w zakresie budżetowania. Systematyczne prowadzenie budżetu domowego deklaruje 35% badanych, co należy ocenić jako zjawisko pozytywne. Najliczniejszą grupę stanowią osoby prowadzące budżet nieregularnie (41% respondentów). W co piątym gospodarstwie domowym (21%) nie prowadzi się żadnej formy budżetowania, co wskazuje na niedostateczną kontrolę w zarządzaniu finansami osobistymi i gospodarstwa domowego. Brak wiedzy na temat procesu planowania finansowego zadeklarowało 3% respondentów.



Rys. 4. Podział gospodarstw domowych ze względu na planowanie dochodów i wydatków

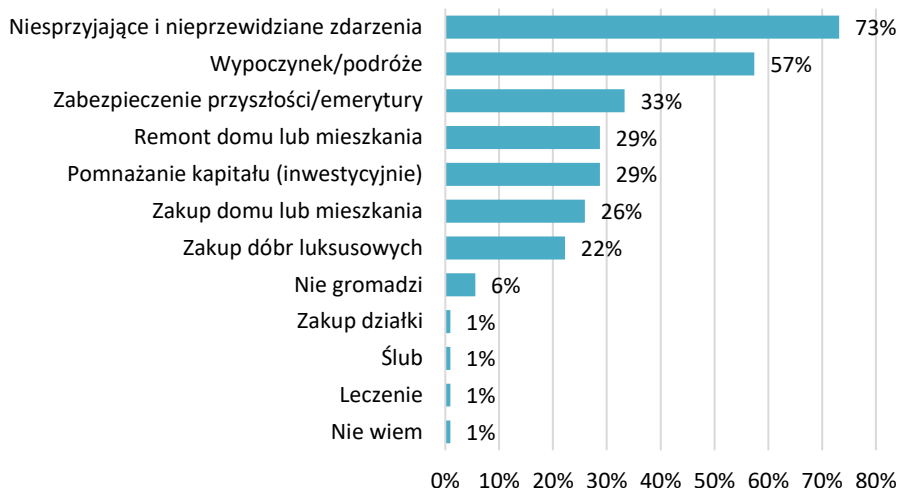
Źródło: opracowanie własne.

Badając skłonność gospodarstw domowych do oszczędzania (**Rys. 5**) można zaobserwować, że zdecydowana większość (83%) oszczędza. Czynnikiem różnicującym jest relacja oszczędności do osiąganego dochodu. Najliczniejszą grupę (32%) stanowią gospodarstwa domowe przeznaczające na oszczędności do 10% średniomiesięcznego dochodu. Generalnie wraz ze wzrostem odsetka przeznaczanego na średniomiesięczne oszczędności maleje liczba deklarujących. Jedyne 3% respondentów wskazuje, że oszczędza więcej niż połowę dochodów gospodarstwa domowego. Niepokojące są dane wskazujące, że 5% gospodarstw domowych nie oszczędza, a aż 12% nie potrafi określić poziomu swoich oszczędności.



Rys. 5. Odsetek średniomiesięcznego dochodu dedykowany średniomiesięcznym oszczędnościom gospodarstw domowych

Źródło: opracowanie własne.



Rys. 6. Powód akumulowania oszczędności przez gospodarstwa domowe

Źródło: opracowanie własne.

Analizie poddano także cel oszczędzania (**Rys. 6**). Ze względu na możliwość wyboru kilku wariantów, suma odpowiedzi przekracza 100%. Większość (73%) oszczędza na tak zwaną czarną godzinę, czyli niesprzyjające i nieprzewidziane zdarzenia. Z kolei ponad połowa (57%) odkłada środki pieniężne na cele wypoczynkowe i podróżnicze. Około jedna trzecia respondentów gromadzi oszczędności z myślą o zabezpieczeniu przyszłości (33%). Podobny odsetek wskazuje cele inwestycyjne (29%), remont (29%), zakup domu lub mieszkania (26%). Zakup dóbr luksusowych wskazało 22% badanych. Ankietowani mieli możliwość dodania własnej propozycji – pojedyncze wskazania (po 1%) dotyczyły takich celów jak ślub, zakup działki czy leczenie. 6% nie gromadzi oszczędności, a 1% nie posiada wiedzy na ten temat.

Tab. 3. Forma przechowywania oszczędności przez gospodarstwa domowego (2019-2024)

Wyszczególnienie	Głównie (5)	(4)	(3)	(2)	Wcale (1)	Nie wiem
Środki w gotówce/na rachunku bankowym	43%	20%	12%	13%	12%	0%
Środki w gotówce/na rachunku bankowym w innej walucie	9%	6%	7%	19%	58%	0%
Lokaty bankowe	9%	8%	7%	19%	56%	1%
Obligacje skarbowe	1%	0%	6%	5%	89%	0%
Obligacje korporacyjne	0%	2%	0%	3%	95%	0%
Akcje	1%	1%	5%	7%	85%	1%
ETF	0%	1%	3%	4%	93%	0%
Kruszce inwestycyjne	0%	2%	4%	10%	84%	0%
Nieruchomości	6%	7%	7%	8%	71%	0%
Kryptowaluty	0%	1%	6%	8%	84%	0%
Inne	5%	0%	1%	10%	84%	0%

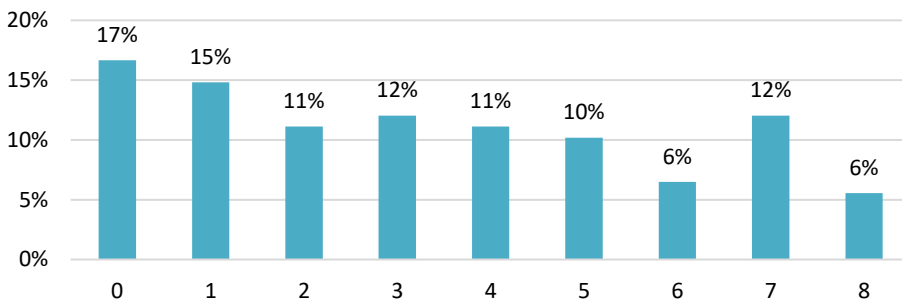
Źródło: opracowanie własne.

Analizując formę przechowywania oszczędności (**Tab. 3**) dostrzec można, że jedynie 12% ankietowanych nie przechowuje oszczędności w gotówce, natomiast dla aż 43% respondentów jest to główna metoda. Zbliżoną popularnością cieszą się środki pieniężne w innej walucie oraz lokaty bankowe – dla 9% osób jest to główna kategoria, natomiast odpowiednio 58% i 56% nie przechowuje oszczędności w taki sposób. Należy podkreślić, iż jedynie 6% respondentów alokuje środki pieniężne głównie w nieruchomościach. Warto zauważyć, że zarówno kryptowaluty jak i kruszce inwestycyjne nie są wybierane jako główna forma przechowywania środków finansowych, natomiast oba te aktywa stosunkowo często pojawiają się jako dodatkowe formy inwestowania, co potwierdzają wyższe wartości w pośrednich przedziałach. Pozostałe wyszczególnione metody lokowania środków mają marginalne znaczenie i są wybierane stosunkowo rzadko.

3.3. Źródła wiedzy finansowej i decyzje finansowe generacji Y

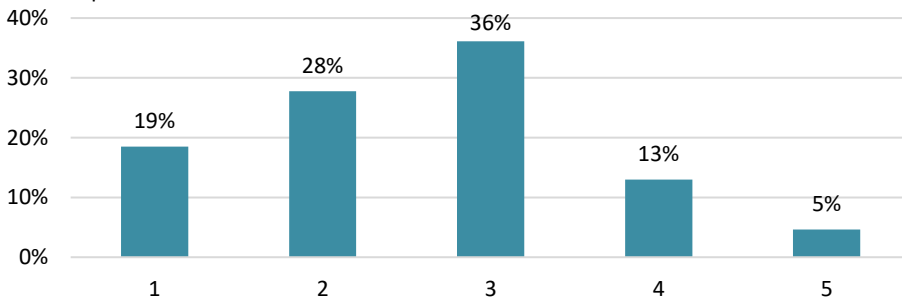
Ta sekcja adresuje pytanie badawcze 6, 7 i 8. Ankietowani zostali poddani testowi wiedzy finansowej składającemu się z ośmiu pytań z zakresu oszczędzania oraz inwestowania. Dostrzec można, że wraz ze wzrostem liczby udzielonych po-

prawnych odpowiedzi maleje liczba respondentów, którzy je podali. Analiza wyników badań wykazała, że 17% respondentów nie udzieliło żadnej poprawnej odpowiedzi na pytania dotyczące wiedzy finansowej, a kolejne 15% wskazało poprawnie tylko jedną odpowiedź. Sugeruje to, że znaczna część uczestników badania posiada bardzo niski poziom wiedzy z zakresu zarządzania finansami osobistymi. W przedziale od 2 do 5 poprawnych odpowiedzi znalazło się łącznie 44% ankietowanych (odpowiednio: 11%, 12%, 11% i 10%), co może sugerować, że znacząca część badanej próby posiada podstawową wiedzę finansową w analizowanym obszarze. Mniejszy odsetek respondentów wykazał się wyższą wiedzą finansową: 6% udzieliło sześciu poprawnych odpowiedzi, 12% - siedmiu, a jedynie 6% badanych odpowiedziało prawidłowo na wszystkie osiem pytań. Ankietowani średnio wskazywali 3,36 poprawnej odpowiedzi, mediana wyniosła 3, natomiast dominanta 0. Wskazuje to, że holistyczna znajomość finansów nie jest powszechnym zjawiskiem, co podkreśla znaczenie edukacji i socjalizacji finansowej, i potrzebę intensyfikacji działań w tym zakresie (**Rys. 7**).



Rys. 7. Struktura poprawnych odpowiedzi w tekście wiedzy z zakresu finansów

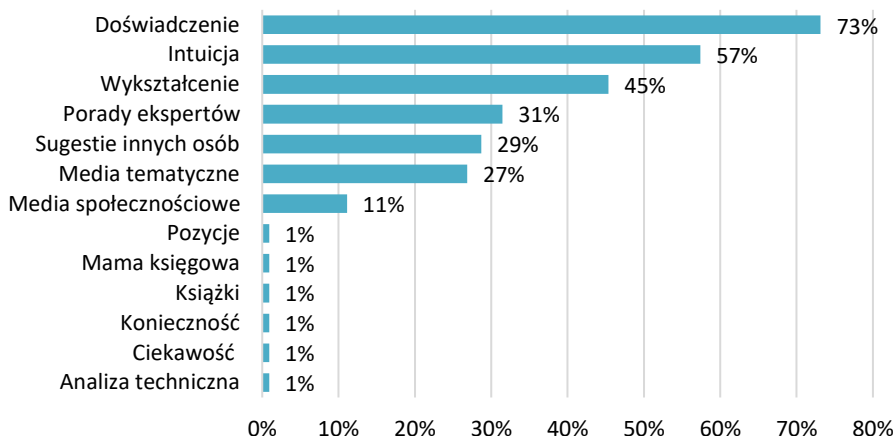
Źródło: opracowanie własne.



Rys. 8. Struktura odpowiedzi dotyczących kompetencji finansowych

Źródło: opracowanie własne.

Najwięcej osób (36%) wskazuje, że czułaby się przeciętnie w roli osoby doradzającej w obszarze zarządzania finansami osobistymi. Prawie połowa (47%) badanych deklaruje niski poziom kompetencji finansowych, natomiast 18% wyższy od przeciętnego. Jedynie 5% respondentów ocenia swoje kompetencje do podejmowania decyzji finansowych jako bardzo wysokie. Średnia odpowiedź wyniosła 2,57, natomiast mediana i dominanta 3 (**Rys. 8**).



Rys. 9. Podstawa podejmowanych decyzji finansowych

Źródło: opracowanie własne.

W badaniu analizie poddano również podstawę podejmowanych decyzji finansowych (**Rys. 9**). Respondenci mieli możliwość wskazania wielu odpowiedzi, stąd suma przekracza 100%. W badaniu 73% osób podaje, że bazuje na swoim doświadczeniu. Nieco mniej, bo 57% na intuicji. Niespełna połowa (45%) podejmuje decyzje z zakresu finansów na podstawie swojego wykształcenia, a 29% (+- 2 p. p.) opiera się na poradach ekspertów (przykładowo doradców inwestycyjnych), sugestii innych osób oraz mediach tematycznych, takich jak blogi finansowe. Najmniejszym zaufaniem cieszą się media społecznościowe. Respondenci mieli możliwość podania innych odpowiedzi, gdzie pojedyncze osoby wskazały przykładowo wiedzę zaczerpniętą z książek, analizę techniczną czy ciekawość (po 1%).

Analiza preferencji uczestników badania dotyczących wartości średniomiesięcznych oszczędności pozwala zaobserwować, że wraz ze wzrostem kwoty maleje liczba osób deklarujących chęć i możliwość przeznaczania jej na cele oszczędnościowe. Punkt równowagi znajduje się w przedziale 800 zł – 1300 zł, co oznacza, że dla większości respondentów wartości z tego przedziału są optymalne (**Tab. 4**).

Tab. 4. Preferencje w zakresie wysokości średniomiesięcznych kwot przeznaczanych na średniomiesięczne oszczędności

Wyszczególnienie	100 zł	500 zł	800 zł	1 300 zł	1 800 zł	2 600 zł
Za mało	78%	45%	33%	19%	12%	5%
Odpowiednio	22%	51%	53%	50%	42%	39%
Za dużo	0%	4%	14%	31%	46%	56%

Źródło: opracowanie własne.

Tab. 5. Zachowania i postawy ankietowanych związane z oszczędzaniem i inwestowaniem

Wyszczególnienie	Wcale nie (1)	Nie (2)	Tak (3)	W pełni tak (4)	Nie mam zdania
Oszczędzam tylko w sytuacji, gdy pod koniec miesiąca posiadam wolne środki finansowe.	24%	24%	28%	16%	8%
Po otrzymaniu wynagrodzenia w pierwszej kolejności oszczędzam.	15%	27%	27%	23%	8%
Oszczędzać należy tylko wtedy, gdy nie wymaga to wysiłku.	32%	38%	16%	3%	11%
Planuję i kontroluję swoje finanse.	6%	7%	44%	31%	12%
Inwestując w pierwszej kolejności należy kierować się wielkością dochodu z inwestycji.	9%	21%	31%	18%	21%
Inwestując w pierwszej kolejności należy kierować się ponoszonym ryzykiem.	6%	6%	38%	24%	25%

Źródło: opracowanie własne.

Zbadano również postawy i zachowania ankietowanych związane z oszczędzaniem i inwestowaniem środków pieniężnych (**Tab. 5**). Nieco większy odsetek ankietowanych deklaruje postawę, w której oszczędza w pierwszej kolejności po otrzymaniu wynagrodzenia, aniżeli dopiero w sytuacji posiadania wolnych środków finansowych pod koniec miesiąca (50% względem 44%). Należy podkreślić, że aż 70% badanych nie zgadza się ze stwierdzeniem mówiącym, że oszczędzać należy tylko wtedy, gdy nie wymaga to wysiłku, co za tym idzie, większość osób jest skłonna podjąć wysiłek, aby odłożyć środki finansowe na inny cel niż bieżąca konsumpcja. Dodatkowo, aż 75% badanych zgadza się ze stwierdzeniem, że kontroluje i planuje swoje finanse. Wśród badanych 49% osób deklaruje, że w pierwszej kolejności inwestując środki finansowe kieruje się wielkością dochodu z inwestycji, natomiast 62% ponoszonym ryzykiem. Największy odsetek osób nie posiada zdania (odpowiednio 21% i 25%) w zakresie pytań o postawy inwestycyjne, co może być związane z tym, że nie inwestują one zakumulowanych środków pieniężnych, bądź

nie posiadają ich. Wyniki sugerują, iż chociaż ankietowani deklarują wysoką świadomość w zakresie zarządzania finansami osobistymi, to rzeczywiste zachowania związane z oszczędzaniem i inwestowaniem bywają często reaktywne i uzależnione od bieżącej sytuacji finansowej.

W badaniu poruszono również kwestię skłonności i preferencji inwestycyjnych respondentów. Można zauważyć największą skłonność ku środkom w gotówce w rodzimej walucie oraz nieruchomościom, środkom w gotówce w walucie obcej oraz lokatom bankowym. Najmniejszą popularnością cieszą się inne (niesprecyzowane) formy, ETF-y, obligacje korporacyjne i kryptowaluty. Analizując te wyniki w kontekście stanu faktycznego w gospodarstwach domowych można zauważyć, że prym wiodą bezpieczne formy alokowania środków pieniężnych (**Tab. 6**).

Tab. 6. Skłonności inwestycyjne przedstawicieli generacji Y

Wyszczególnienie	Głównie (5)	(4)	(3)	(2)	Wcale (1)
Środki w gotówce/na rachunku bankowym	17%	18%	31%	18%	18%
Środki w gotówce/na rachunku bankowym w innej walucie	6%	13%	21%	26%	33%
Lokaty bankowe	4%	14%	19%	30%	34%
Obligacje skarbowe	2%	11%	12%	18%	57%
Obligacje korporacyjne	1%	6%	6%	20%	66%
Akcje	6%	11%	11%	21%	50%
ETF	2%	7%	6%	13%	71%
Kruszce inwestycyjne	6%	15%	20%	19%	41%
Nieruchomości	14%	26%	24%	15%	21%
Kryptowaluty	1%	4%	9%	22%	64%
Inne	1%	3%	6%	16%	75%

Źródło: opracowanie własne.

4. Dyskusja wyników

Badania własne pozwoliły na wniesienie wkładu w zakresie postawionych pytań badawczych, co opisano poniżej zestawiając wyniki badań własnych z wynikami badań wtórnych. Wyniki przeprowadzonej analizy wskazują na zbieżność z literaturą przedmiotu w zakresie struktury dochodów gospodarstw domowych, skłonności inwestycyjnych czy stanu wiedzy finansowej.

(Ad. Pytanie 1): Generalnie można zauważyć, że najczęstszy model to dwuosobowe gospodarstwa domowe, w których obie osoby osiągają dochody i łącznie ge-

nerują dwa źródła wpływów finansowych. W większych gospodarstwach domowych (3-5 osób) nie wszyscy członkowie są aktywni zawodowo. Pomimo tego, że gospodarstwa trzy- i czteroosobowe stanowią łącznie 36%, tylko w niewielkiej części (po 5%) wszystkie osoby w nich zarabiają. Oznacza to, że większe gospodarstwa często utrzymują osoby niepracujące. Jednocześnie liczba źródeł dochodu nie zawsze pokrywa się z liczbą osób osiągających dochody, co wskazuje na dywersyfikację źródeł przychodów.

(Ad. Pytanie 2): Podobnie jak w badaniach Rudnickiego [2018, s. 90] wśród wpływów gospodarstw domowych w Polsce dominują te z pracy najemnej, co potwierdza również raport opublikowany przez Główny Urząd Statystyczny [2024, s. 30].

(Ad. Pytanie 3): W kontekście planowania finansowego można zauważyć niską skłonność gospodarstw domowych w Polsce do planowania wpływów i wydatków, ponieważ jedynie 24% deklarowało regularne planowanie wydatków i wydawanie środków finansowych w sposób przemyślany [Rudnicki, 2018, s. 86], z kolei niespełna 25% deklarowało prowadzenie budżetu domowego [Samsel, 2019, s. 63]. Według badań Głównego Urzędu Statystycznego [2024, s. 65] aż 83% osób wykazywało możliwość oszczędzania, natomiast jedynie 25% robiło to regularnie. Z kolei w przypadku generacji Y na kanwie badań wtórnych zauważyć można niską skłonność do oszczędzania, niewielkie zakumulowane środki pieniężne i co za tym idzie, niewielkie inwestycje [Musiał i Świecka, 2016, s. 207]. Z uwagi na fakt przeprowadzenia wspomnianego badania wiosną 2015 roku należy podkreślić, że Millennialsi byli wtedy najmłodszym pokoleniem na rynku pracy. Obecnie, na kanwie badań własnych, można zauważyć, że zakumulowane środki i możliwości oszczędnościowe generacji Y są potencjalnie wyższe, a przykładana uwaga do planowania finansowego przypuszczalnie większa.

(Ad. Pytanie 4): Podobieństwo zaobserwowano również w zakresie motywów oszczędzania. Jak wskazują wcześniejsze analizy, główne powody oszczędzania obejmują zabezpieczenie się na wypadek nieprzewidzianych sytuacji [Idziak, 2021, s. 37–38; Rudnicki, 2018, s. 94; Staniec, 2018, s. 548–549]. Wyniki badań własnych wpisują się w tę tendencję, co sugeruje, że motyw ten jest względnie uniwersalny i ma silne zakorzenienie w społecznym podejściu do zarządzania finansami gospodarstwa domowego.

(Ad. Pytanie 5): Analizując formy lokowania środków pieniężnych można potwierdzić dominację bezpiecznych form inwestowania środków, a także stawianie na przechowywanie pieniędzy w gotówce w rodzimej walucie [Idziak, 2021, s. 35–36; Rudnicki, 2018, s. 98]. Podobnie jak w literaturze przedmiotu [Cabak, 2016,

s. 36], respondenci w niniejszym badaniu unikali wysokiego ryzyka, preferując stabilne mechanizmy oszczędnościowe.

(Ad. Pytanie 6): Niski poziom wiedzy finansowej odnotowany w badaniach własnych również pokrywa się z wcześniejszymi ustaleniami [Musiał, 2016, s. 102–103; Musiał i Świecka, 2016, s. 205], co może stanowić istotny czynnik ograniczający świadome zarządzanie finansami gospodarstwa domowego. Można również stwierdzić, że większość badanych ocenia swoje kompetencje finansowe na poziomie przeciętnym lub niższym. W badaniu własnym zauważono, że ponad 80% respondentów deklaruje co najwyżej średni poziom umiejętności w zarządzaniu finansami osobistymi, co może wskazywać na potrzebę edukacji i socjalizacji finansowej. Jedynie 5% osób uznaje swoje kompetencje za bardzo wysokie, co sugeruje, że niewielu czuje się pewnie w tym obszarze. Jest to generalnie zbieżne z podobnym badaniem w tym zakresie [Zaniewska i Tokajuk, 2024, s. 483].

(Ad. Pytanie 7): Osobiste kompetencje finansowe odgrywają większą rolę w procesie podejmowania decyzji finansowych, aniżeli czynniki zewnętrzne. W badaniu własnym można zauważyć dominację doświadczenia, intuicji czy wykształcenia jako czynników kształtujących podstawę podejmowanych decyzji finansowych. Mniejsze znaczenie odgrywają media społecznościowe, tematyczne czy sugestie innych osób.

(Ad. Pytanie 8): Interesującym spostrzeżeniem wynikającym z analizy danych jest rozbieżność pomiędzy deklarowanymi preferencjami inwestycyjnymi respondentów, a faktycznymi wyborami gospodarstw domowych. Istotny odsetek ankietowanych preferuje wyższą skłonność do ryzyka inwestycyjnego oraz większą dywersyfikację portfela aniżeli przejawia w praktyce, co objawia się przykładowo dużo niższym deklarowanym niż faktycznym znaczeniem gotówki jako formy przechowywania oszczędności czy też deklarowanym wyborem takich aktywów jak kryptowaluty czy kruszce inwestycyjne jako główną formę przechowywania zaoszczędzonych środków, czego w praktyce w niniejszym badaniu nie zaobserwowano. Wyjaśnienia tej niekonsekwencji w zachowaniu reprezentantów pokolenia Y można upatrywać w kilku czynnikach. Po pierwsze, preferencje inwestycyjne mogą być w pewnym stopniu kształtowane przez aspiracje lub powszechne narracje dotyczące finansów, które skłaniają do prezentowania się jako osób świadomych i umiejętnie zarządzających swoim kapitałem. Po drugie, nie wszyscy badani pełnią w swoich gospodarstwach domowych rolę decyzyjną, a więc nie mają realnego wpływu na stan faktyczny portfela inwestycyjnego gospodarstwa domowego, co za tym idzie, w przypadku tych osób preferencje inwestycyjne są wierniejszym oddaniem ich postaw in-

westycyjnych. Wskazuje to na istnienie pewnej luki między subiektywnymi przekonaniami, a faktycznym sposobem zarządzania oszczędnościami, co może stanowić istotny obszar dalszych badań nad procesami podejmowania decyzji finansowych.

Podsumowanie

Rosnące znaczenie socjalizacji finansowej oraz specyfika zachowań finansowych pokolenia Y sprawiają, że badanie wzajemnych relacji między tymi obszarami staje się istotnym wyzwaniem badawczym współczesnej ekonomii i finansów. Podstawę teoretyczną przeprowadzonych analiz stanowi literatura przedmiotu z zakresu finansów osobistych i finansów gospodarstw domowych. Przeprowadzone badanie empiryczne pozwoliło na ocenę trzech kluczowych obszarów: profilu gospodarstw domowych i ich struktury dochodowej, postaw oszczędnościowych oraz źródeł wiedzy finansowej i preferencji inwestycyjnych reprezentantów pokolenia Y.

Potwierdzić można znaczącą rolę wiedzy finansowej w kształtowaniu postaw pokolenia Y wobec zarządzania finansami gospodarstw domowych. Niski poziom wiedzy finansowej może negatywnie wpływać na przyszłe decyzje oszczędnościowe i inwestycyjne, co w dłuższej perspektywie oddziałuje na stabilność gospodarstw domowych oraz całej gospodarki. Konieczne jest zatem podejmowanie działań edukacyjnych i socjalizacyjnych, które umożliwią społeczeństwu zdobycie kompetencji finansowych niezbędnych do podejmowania świadomych i odpowiedzialnych decyzji ekonomicznych.

Pomimo wartości poznawczej badania, jego wyniki należy interpretować z uwzględnieniem pewnych ograniczeń. Przede wszystkim badanie zostało przeprowadzone na relatywnie niskiej próbie respondentów, co może wpływać na możliwość uogólnienia wyników na całą populację. Dalsze badania powinny uwzględnić szerszą próbę badawczą, co pozwoli pogłębić analizę postaw finansowych różnych grup demograficznych i społecznych. Ciekawym obszarem wartym analizy wydaje się również istnienie luki między subiektywnymi przekonaniami, a faktycznym sposobem zarządzania oszczędnościami.

Podsumowując, przeprowadzone badanie empiryczne nie tylko potwierdza ogólne tendencje opisane w literaturze przedmiotu, ale także identyfikuje specyficzne dla polskiego pokolenia Y wzorce zachowań finansowych. Uzyskane wyniki wskazują również na konieczność edukacji i socjalizacji finansowej oraz promowania efektywnych strategii oszczędzania. Ważne jest dostosowanie środków, używanych do promowania odpowiedzialnych decyzji finansowych, do charakterystycz-

nych cech generacji Millenialsów. Dzięki temu będzie możliwe zwiększenie efektywności finansowej kolejnych pokoleń i budowanie społecznego dobrobytu zarówno w podejściu indywidualnym, jak i makroekonomicznym.

ORCID iD

Julita Żebrowska: <https://orcid.org/0009-0001-0040-3630>

Joanna Lizińska: <https://orcid.org/0000-0002-0738-4639>

Literatura

1. Cabak A. (2016), *Badanie nadmiernej pewności siebie oraz preferencji ryzyka wśród profesjonalnych i nieprofesjonalnych uczestników rynku wraz z próbą wskazania powiązań badanych fenomenów*, Psychologia Ekonomiczna 4, s. 22–43.
2. Charkiewicz W., Kozłowska M., Petelska M., Grześ-Bukłaho J. (2024), *Zarządzanie talentami wobec przemian pokoleniowych*, Akademia Zarządzania 8(2), s. 45–71.
3. Damian L., Negru-Subtirica O., Domocus I., Friedlmeier M. (2019), *Healthy Financial Behaviors and Financial Satisfaction in Emerging Adulthood: A Parental Socialization Perspective*, Emerging Adulthood 8(6), pp. 548–554.
4. Dębski M., Krawczyk A., Dworak D. (2019), *Wzory zachowań turystycznych przedstawicieli Pokolenia Y*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów 172, s. 9–21.
5. Furrebøe E.F., Nyhus E.K., Musau A. (2023), *Gender differences in recollections of economic socialization, financial self-efficacy, and financial literacy*, Journal of Consumer Affairs 57(1), 69–91.
6. Główny Urząd Statystyczny (2024), *Budżety gospodarstw domowych w 2023 roku*.
7. Hirshleifer J. (1965), *Investment Decision Under Uncertainty: Choice-Theoretic Approaches*, The Quarterly Journal of Economics 79(4), pp. 509–536.
8. Idziak E. (2021), *Typ biologiczny jako predyktor objaśniający postawy oszczędnościowe gospodarstw domowych w Polsce*, Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy 14, s. 33–39.
9. Kim J.H., Torquati J. (2019), *Financial Socialization of College Students: Domain-General and Domain-Specific Perspectives*, Journal of Family and Economic Issues 40(2), pp. 226–236.
10. Kłopocka A. (2018), *Sklonność gospodarstw domowych do oszczędzania a wiedza finansowa*, Bank i Kredyt 5(49), s. 461–492.
11. LeBaron A.B., Kelley H.H. (2021), *Financial Socialization: A Decade in Review*, Journal of Family and Economic Issues 42, pp. 195–206.

12. Lusardi A., Oggero N. (2017), *Millennials and financial literacy: A global perspective*, Global Financial Literacy Excellence Center 5(17), pp. 2–20.
13. Musiał M. (2014), *Zachowania oszczędnościowe Polaków na tle wybranych krajów Unii Europejskiej*, Marketing i Rynek 8, s. 1147–1155.
14. Musiał M. (2015), *Zastosowanie instrumentów zarządzania finansami osobistymi w polskich gospodarstwach domowych*, Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace, 4(3), s. 233–243.
15. Musiał M. (2016), *Znaczenie wiedzy finansowej w procesie zarządzania finansami osobistymi*, Finanse i Prawo Finansowe 3(1), s. 97–108.
16. Musiał M., Świecka B. (2016), *Analiza wiedzy i umiejętności finansowych młodego pokolenia*, Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica 6(326), s. 203–216.
17. Nowaczewska M. (2023), *Sposoby ochrony oszczędności gospodarstw domowych przed inflacją na przykładzie Polski*, Zeszyty Studenckie Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego “Nasze Studia” 13, s. 172–182.
18. Przybylski B. (2023), *Pokolenie X, Y oraz Z. Próba uporządkowania ram czasowych i etykiet pokoleniowych*, Pedagogika Społeczna 89(3), s. 27–44.
19. Robertson-Rose L. (2020), *“Because My Father Told Me To”: Exploratory Insights into Parental Influence on the Retirement Savings Behavior of Adult Children*, Journal of Family and Economic Issues 41(2), pp. 364–376.
20. Roszkowska-Hołyś D. (2018), *Socjalizacja ekonomiczna a wybrane zachowania ekonomiczne dorosłych*, Ekonomia XXI Wieku 3(19), s. 37–57.
21. Roszkowska-Hołyś D., Gąsiorek-Kowalewicz A. (2020), *Socjalizacja finansowa w zbiorowości młodych dorosłych na przykładzie studentów ekonomii Uniwersytetu Zielonogórskiego*, Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze 7(12), s. 103–126.
22. Rudnicki L. (2018), *Zarządzanie finansami w gospodarstwach domowych*, Studia Ekonomiczne Gospodarka, Społeczeństwo, Środowisko 2(1), s. 85–101.
23. Samsel A. (2019), *Planowanie jako element zarządzania budżetem gospodarstw domowych*, Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument Na Rynku Usług Finansowych 1(31), s. 57–68.
24. Staniec I. (2018), *Motyw oszczędzania a charakterystyki gospodarstw domowych na podstawie danych z badania Diagnoza Społeczna 2015*, Handel Wewnętrzny 1/6(377), s. 542–554.
25. Swacha-Lech M., Solarz M. (2021), *The Role of Parental Instruments of Financial Socialization in Forming the Tendency to Repeat Parents' Saving Patterns*, Education Excellence and Innovation Management: A 2025 Vision to Sustain Economic Development during Global Challenges, pp. 6586–6602.

26. Szydło J. (2017), *Differences between Values Preferred by Generations X, Y and Z*, *Przedsiębiorczość i Zarządzanie* 18/3(1), pp. 89-100.
27. Szydło J. (2018), *Kulturowe ramy zarządzania*, Wydawnictwo Naukowe Sophia, Katowice .
28. Świecka B., Musiał M. (2016), *Diagnoza finansów gospodarstw domowych w największych miastach Polski*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego Finanse Rynki Finansowe Ubezpieczenia* 82(4), s. 821–832.
29. Zaniewska I., Tokajuk E. (2024), *Efekt latte a oszczędności na podstawie zachowań studentów Politechniki Białostockiej*, *Akademia Zarządzania* 8(3), s. 477–501.
30. Zborowska W. (2011), *Wpływ kryzysu gospodarczego na zarządzanie portfelem inwestycyjnym polskich gospodarstw domowych*, *Problemy Zarządzania* 9/1(31), s. 203–216.

Saving and investment behaviors of generation Y in Poland – an empirical analysis

Abstract

Financial socialization is essential in the process of building confidence in effective management of household and personal finances. Generation Y, known as Millennials, distinguishes itself from previous generations through technological proficiency, specific consumer behaviors, and a different approach to career development. The increasing complexity of the financial environment, market globalization, digital transformation, and the availability of sophisticated financial products create new challenges for decision-makers, making financial socialization a relevant practical and scientific issue. The aim of this article is to assess the behaviors and attitudes of Generation Y representatives regarding saving and investing. The empirical basis for drawing conclusions was a survey conducted among Millennials using the CAWI technique. The data was collected between June and August 2024. Statistical inference methods were applied in the analysis. The obtained results align with previous research findings despite differences in the characteristics of the study sample. The analysis identified a discrepancy between declared investment preferences and the actual financial behavior of households, particularly in terms of risk propensity and portfolio diversification.

Key words

Financial socialization, personal finance, saving, investing, generation Y, Millennials