

Determinanty wolności finansowej. Empiryczna analiza postaw względem inwestycji, ryzyka i zarządzania finansami osobistymi Pokolenia Z

Filip Wróblewski

Politechnika Białostocka, Wydział Inżynierii Zarządzania

e-mail: 83345@student.pb.edu.pl

Paulina Szumowska

Politechnika Białostocka, Wydział Inżynierii Zarządzania

e-mail: 83328@student.pb.edu.pl

Marta Małecka-Dobrogowska 

Politechnika Białostocka, Wydział Inżynierii Zarządzania

e-mail: marta.malecka-dobrogowska@pb.edu.pl

DOI: 10.24427/az-2025-0053

Streszczenie

W pracy poruszono problematykę wolności finansowej, jej postrzegania oraz dążenia do niej przez przedstawicieli pokolenia Z. Wybór tej grupy badawczej nie był przypadkowy – to osoby, które już aktywnie uczestniczą w rynku pracy lub właśnie na niego wchodzi, a ich świadomość finansowa dynamicznie się rozwija. Celem badania było poznanie potrzeb, poziomu świadomości oraz postaw pokolenia Z w zakresie finansów osobistych, ze szczególnym uwzględnieniem ich podejścia do niezależności finansowej i aspiracji związanych z jej osiągnięciem. W badaniu wzięło udział 126 respondentów. Wyniki wykazały, że pokolenie Z coraz bardziej interesuje się zarządzaniem swoimi finansami, postrzega niezależność finansową jako ważny element dorosłości i podejmuje pierwsze kroki w kierunku samodzielności, oszczędzania oraz inwestowania.

Słowa kluczowe

finanse osobiste, wolność finansowa, pokolenie Z, postawy, inwestowanie, ryzyko

Wstęp

Zarządzanie finansami osobistymi staje się interdyscyplinarną dziedziną, obejmującą zarówno aspekty ekonomiczne, psychologiczne, socjologiczne oraz edukacyjne. W literaturze naukowej podkreśla się, że umiejętność skutecznego zarządzania własnymi finansami jest jednym z kluczowych czynników wpływających na dobrostan jednostki oraz poczucie jej bezpieczeństwa [Effendi i in., 2024, s. 17-22].

Jednym z najważniejszych celów zarządzania finansami osobistymi jest osiągnięcie wolności finansowej, rozumianej jako stan, w którym jednostka posiada wystarczające zasoby, by samodzielnie decydować o swoim stylu życia, niezależnie od konieczności podejmowania pracy zarobkowej. Szczególne znaczenie pojęcie to zyskuje w kontekście młodszych pokoleń, zwłaszcza Pokolenia Z, które – jak wskazują badania – wolność finansową traktuje jako jeden z kluczowych mierników sukcesu życiowego i dobrostanu [Solarz i in., 2024, s. 8]. Literatura zawiera liczne analizy i badania dotyczące oszczędzania i inwestowania, ale głównie osób ze starszych generacji, niż omawiana. Danych w temacie inwestowania generacji Z jest niewiele, ze względu na młody wiek przedstawicieli tej grupy oraz ich początki w rozwijaniu kariery zawodowej [Smalej i in., 2021, s. 35].

Celem badania była identyfikacja postaw przedstawicieli Pokolenia Z wobec finansów osobistych, ze szczególnym uwzględnieniem ich doświadczeń inwestycyjnych oraz gotowości do podejmowania ryzyka w kontekście dążenia do osiągnięcia przyszłej wolności (niezależności) finansowej. Badanie zostało przeprowadzone z wykorzystaniem techniki CAWI (Computer-Assisted Web Interviewing), co umożliwiło weryfikację następujących pytań badawczych:

P1: W jaki sposób przedstawiciele Pokolenia Z rozumieją pojęcie wolności (niezależności) finansowej?

P2: Jakie zachowania i doświadczenia związane z zarządzaniem finansami osobistymi dominują w tej grupie?

P3: Jakie cechy charakteryzują decyzje inwestycyjne oraz skłonność do podejmowania ryzyka wśród przedstawicieli Pokolenia Z?

P4: Jakie cele i aspiracje finansowe o charakterze długoterminowym można zidentyfikować w badanej grupie?

1. Przegląd literatury

1.1. Istota finansów osobistych i wolności finansowej

Finanse osobiste stanowią dziedzinę interdyscyplinarną obejmującą zarządzanie środkami finansowymi przez jednostkę lub gospodarstwo domowe w celu osiągnięcia bezpieczeństwa ekonomicznego, realizacji celów życiowych czy zapewnienia dobrostanu w zmieniających się warunkach społeczno-gospodarczych. Analizując różne perspektywy definicyjne opisane w literaturze przedmiotu, warto zauważyć, że terminologia ta często używana jest zamiennie z pojęciem finansów gospodarstwa domowego. Według B. Świeckiej, finanse osobiste stanowią dziedzinę gospodarowania pieniędzmi oraz ogół procesów związanych z ich pozyskiwaniem, gromadzeniem i wydawaniem przez osoby fizyczne [Świecka, 2011, s. 603-610], realizowanych w ramach gospodarstw domowych [Ostaszewski, 2013]. Gospodarstwo domowe może tworzyć zarówno wielopokoleniowa rodzina, jak i pojedyncza osoba, która posiada pewnego rodzaju „dochody” oraz „wydatki” [Sztuczka, 2012, s. 568].

Współczesne podejście do finansów osobistych coraz częściej ma charakter holistyczny, obejmując aspekty ekonomiczne, behawioralne, społeczne i systemowe. Efektywne zarządzanie finansami osobistymi przyczynia się do wzrostu majątku jednostki, oraz wzrostu świadomości finansowej. W literaturze podkreśla się, że zarządzanie finansami osobistymi obejmuje: bieżącą kontrolę dochodów i wydatków, planowanie finansowe, inwestowanie, zarządzanie ryzykiem, kredytami, oszczędnościami oraz przygotowanie do emerytury [Zdanowska, 2011, s. 77-91]. P. Sztuczka proponuje traktować finanse osobiste nie tylko jako metody zarządzania portfelem inwestycyjnym, ale jako zbiór narzędzi i produktów wykorzystywanych w celu efektywnego zarządzania pieniądzem, a także towarzyszące temu instytucje świata finansów [Sztuczka, 2012, s. 570].

Podstawowym celem finansów osobistych jest efektywne zarządzanie posiadanym majątkiem. Obejmuje to zarówno jego odpowiednie zgromadzenie, jak i późniejsze pomnażanie przy użyciu różnorodnych narzędzi inwestycyjnych [Barembuch, 2012, s. 239–244]. Posiadanie wystarczającej ilości zasobów finansowych opisywane jest jako stan wolności finansowej, w której jednostka posiada aktywa generujące dochód pasywny. Stan ten charakteryzuje się regularnym napływem środków finansowych bez konieczności ciągłego angażowania się w pracę [Sztuczka, 2012, s. 575]. Przykładami źródeł dochodu pasywnego mogą być między innymi odsetki z depozytów bankowych, dochody z najmu posiadanych nieruchomości czy praw autorskich, licencji czy patentów [Lipiński, 2008, s. 34].

Wolność finansowa daje możliwość stuprocentowego pokrycia comiesięcznych kosztów bez konieczności aktywnej działalności [Business Insider, 2021]. Osiągnięcie tego stanu często wymaga jasnego, zdyscyplinowanego podejścia do zarządzania pieniędzmi i proaktywnego planowania w celu budowania majątku i minimalizowania stresu finansowego [Mbonigaba, 2021]. Wolność finansowa nie zamyka się jedynie w obszarze braku konieczności wykonywania ciągłej pracy. Jest to przede wszystkim stan umysłu i poczucie bezpieczeństwa wynikające z kontroli nad własnymi finansami. Osoby, które ją osiągają, często kierują się zasadami takimi jak: życie poniżej swoich możliwości, unikanie niepotrzebnego zadłużenia czy systematyczne budowanie różnych źródeł dochodu. Według Santander Consumer, bycie niezależnym finansowo składa się z: wolności od długów i od innych zobowiązań, poczucia bezpieczeństwa finansowego oraz możliwości podejmowania decyzji bez presji finansowej [Santander Consumer Bank, 2025].

W tym kontekście niezwykle istotnym elementem staje się formalna jak i samodzielna edukacja, która pozwala lepiej zrozumieć mechanizmy rynkowe, możliwości inwestycyjne oraz sposoby ochrony własnego kapitału. Budowanie majątku jest wynikiem konsekwentnych i powtarzalnych działań podejmowanych na przestrzeni lat. Z tego powodu edukacja skupiona na rozwoju umiejętności krytycznego myślenia wpływa na bardziej świadome podejmowanie decyzji dotyczących planowania finansowego i zarządzania własnym majątkiem. Dzięki temu możliwe staje się skuteczne reagowanie na zmieniające się warunki gospodarcze, wykorzystanie pojawiających się okazji oraz elastyczne dostosowywanie się do panujących realiów.

Osiągnięcie wolności finansowej umożliwiają m.in. inwestycje rozumiane jako rezygnacja z wydawania środków pieniężnych na bieżącą konsumpcję celem ich zwiększenia w przyszłości poprzez ich korzystne ulokowanie [Szulec, 2005, s. 11]. Literatura wskazuje na wiele klasyfikacji inwestowania, co przedstawiono w tabeli 1.

Tab. 1. Klasyfikacja inwestycji

Kryterium	Klasyfikacja
Związek z odtworzeniem kapitału	Inwestycje brutto Inwestycje netto
Czas realizacji i obszar oddziaływania inwestycji	Inwestycje długoterminowe (o znaczeniu strategicznym) inwestycje krótkoterminowe (np. poprawa bieżącej płynności)
Rodzaj korzyści, jaki chce osiągnąć inwestor	inwestycje dochodowe (nastawione na osiągnięcie dochodu) inwestycje niedochodowe (związane z osiągnięciem korzyści mających na celu zaspokojenie potrzeb indywidualnych i społecznych)
Rodzaj inwestora	inwestycje publiczne inwestycje prywatne (przedsiębiorstw, gospodarstw domowych)
Przedmiot i obiekt inwestycji	inwestycje finansowe inwestycje rzeczowe

	inwestycje niematerialne
Ze względu na czas trwania inwestycji	inwestycje proste inwestycje złożone
Stopień zaawansowania danego przedsięwzięcia	inwestycje planowane (ich realizacja nie jest rozpoczęta) inwestycje bieżące (ich realizacja jest w toku) inwestycje zakończone (wchodzące w skład majątku)

Źródło: [Jajuga, 2006].

Szczególnie istotny jest podział ze względu na przedmiot i obiekt inwestycji. W tym kontekście wyróżniamy trzy główne kategorie. Inwestycje finansowe - jak zauważa Z. Wilimowska, jest to lokowanie kapitału w pieniądzech lub papierach wartościowych [Wilimowska i in., 1998]. Tego rodzaju lokowanie środków określa się mianem niematerialnego przedmiotu inwestycji, czyli takiego, który fizycznie nie posiada wartości, lecz reprezentuje pewne prawa przypisane do niego, decydujące o jego wartości [Szulec, 2005, s. 12]. Przykłady inwestycji finansowych, nawiązujące do tematyki niniejszych rozważań to depozyty bankowe w walucie krajowej i zagranicznej, bony skarbowe i inne instrumenty rynku pieniężnego, obligacje, akcje, jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych i certyfikaty inwestycyjne, produkt strukturyzowany, instrumenty pochodne oraz kryptowaluty [Jajuga, 2009, s. 8]. Kolejną grupą są inwestycje rzeczowe, tzn. takie, w których mamy do czynienia z materialnym przedmiotem inwestycji, np. zakupem domu, ziemi, złota czy dzieła sztuki [Szulec, 2005, s. 12]. Inwestycje te często charakteryzują się niższą płynnością w porównaniu do instrumentów finansowych, ale mogą stanowić zabezpieczenie przed inflacją oraz dywersyfikację portfela inwestycyjnego.

Ostatnią kategorią są inwestycje niematerialne, czyli nakłady ponoszone na aktywa, które nie mają fizycznej postaci. Inwestycje niematerialne generują wartość ekonomiczną jak i przewagę konkurencyjną. Do najważniejszych kategorii inwestycji niematerialnych zalicza się prawa własności intelektualnej (patenty, licencje, znaki towarowe itp.), wydatki na badania i rozwój (B+R) i w mniejszym stopniu powiązane są z omawianym tutaj kontekstem finansów osobistych

Warto zauważyć, że każdy z opisywanych instrumentów finansowych charakteryzuje się różnymi cechami i poziomem ryzyka (Tab. 2).

Tab. 2. Podstawowe przykłady inwestycji pod względem potencjalnego dochodu, ryzyka i płynności

Rodzaj inwestycji	Dochód	Ryzyko	Płynność
Dzieło sztuki	Wysoki	Średnie	Niska
Nieruchomość	Wysoki	Średnie	Niska

Depozyt bankowy	Niski	Niskie	Niska (nie ma zorganizowanego obrotu)
Obligacja skarbową	Niski lub średni	Niskie	Wysoka
Akcja spółki giełdowej	Wysoki lub średni	Wysokie	Wysoka lub średnia (z wyjątkami)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Jajuga, 2009].

Przedstawione przykładowe instrumenty finansowe – wraz z określeniem potencjalnego dochodu, poziomu ryzyka oraz płynności – mogą stanowić punkt wyjścia do analizy kwestii inwestowania oraz skłonności do podejmowania ryzyka przez przedstawicieli Pokolenia Z, w kontekście długoterminowego celu zarządzania finansami osobistymi, jakim jest osiągnięcie wolności finansowej.

1.2. Wybrane charakterystyki pokolenia Z względem innych generacji

Pokolenie młodych ludzi, zwane inaczej cyfrowymi tubylcami lub dziećmi Internetu, to osoby urodzone w latach 1995-2012, które od najmłodszych lat funkcjonują w środowisku zdominowanym przez technologie cyfrowe i Internet. Jest to generacja, która nie poznała świata bez globalizacji czy cyfryzacji. Ich dzieciństwu towarzyszył nadmiar i nieograniczony dostęp do dóbr i usług co przyczyniło się w głównej mierze do braku odporności na wyzwania i przeciwności, które stale spotykają na swojej drodze. Główną zewnętrzną motywacją stały się pieniądze oraz możliwość ich ulokowania w dobrach. Poczucie prestiżu, wyższości nad innymi czy potrzeba zaistnienia w otoczeniu internetowym są częstymi motywacjami towarzyszącymi pokoleniu Z w ich działaniach. Pokolenie Z spędza coraz więcej czasu przeglądając portale społecznościowe regularnie publikując treści ze swojego życia [Blachowska-Szmigiel, 2023, s. 167, 171]. Określa się, że kompetencje cyfrowe Zetek są średnio o 2,5% wyższe niż milenialsów i ponad 8% wyższe niż pokolenia X [Ławińska i Korombel, 2023, s. 13]. Wynika to z faktu, że pokolenie Z od najmłodszych lat miało styczność z nowoczesnymi technologiami, co przełożyło się na neutralną biegłość w korzystaniu z narzędzi cyfrowych.

Pokolenie Y zostało wychowane na idei realizowania swoich pasji. Generacja X przeżywając kryzys gospodarczy i upadek swoich poprzedników wychowało swoje dzieci (pokolenie Z) na bazie własnej wiedzy i doświadczeń promując praktyczne podejście do życia. Przyczyniło się to do ukształtowania obecnego charakteru przedstawicieli pokolenia Z, którzy potrafią odnajdywać swoje mocne strony i rozwijać się w wybranym kierunku, wykazując wysokie umiejętności w wykorzystywaniu

nowoczesnych narzędzi do osiągnięcia sukcesu w przeciwieństwie do swoich rodziców, którzy nie potrafili ich dobrze zastosować. Często określa się Zetki jako egoistów, jednak sami, chętnie reprezentują i angażują się w akcje społeczne, walczą o prawo do głosu oraz mają wysokie potrzeby nawiązywania relacji z innymi nie tylko w świecie cyfrowym [Ławińska i Korombel, 2023, s. 15].

Generacja Z jest obecnie najmłodszym pokoleniem wchodzącym na rynek pracy, co staje się wyzwaniem dla obecnych pracodawców reprezentujących starsze pokolenia. Główną trudnością staje się komunikacja, która wynika ze względu na odmienne poglądy i postawy różnych generacji. Praca przestała być najważniejszym aspektem życiowym, jak to bywało we wcześniejszych latach. Nadal jest ważną częścią życia młodych ludzi, jednak coraz większą uwagę przykładają się do zachowania work-life balance. Praca traktowana jest bardziej jako dodatek, który daje możliwości rozwoju, podróżowania lub spełniania zachcianek osobistych. Głównymi kryteriami wyboru pracy stały się: dobra atmosfera i relacje z ludźmi, dobra lokalizacja i szybki dojazd oraz elastyczne godziny pracy. W porównaniu do poprzednich pokoleń, te czynniki były najmniej ważne, a najistotniejsza była stabilność zatrudnienia i finansowa [Messyas, 2021, s. 103-105; Szydło, 2017]. Mimo relatywnie niewielkiego doświadczenia zawodowego, przedstawiciele pokolenia Z wyraźnie wyróżniają się na tle starszych generacji swoją postawą wobec pracodawców. Jak podkreślają Tomaszuk i Wasiluk, Zetki przestały bać się przeciwstawiać pracodawcom i otwarcie komunikują swoje oczekiwania oraz potrzeby, dotyczące zarówno warunków pracy, jak i wartości, które są dla nich istotne [Tomaszuk i Wasiluk, 2023, s. 84]. Zetki są również bardziej skłonne do egzekwowania swoich praw, domagania się szacunku i partnerskiego traktowania, a także do rezygnacji z pracy, jeśli nie spełnia ona ich standardów jakości życia [Kelly, 2022].

Obecnie na rynku pracy można wyróżnić cztery pokolenia:

- baby boomers (ur. 1946-1964),
- pokolenie X (ur. 1965-1979),
- pokolenie Y zwane również milenialsami (ur. 1980-1994),
- pokolenie Z (ur. 1995-2012).

Obecna sytuacja jest dużym wyzwaniem dla przedsiębiorstw ze względu na wysoką różnorodność przedstawicieli różnych pokoleń. Każda z tych generacji cechuje się innymi wartościami, postawami czy oczekiwaniami, którym organizacje muszą podołać i je zrozumieć.

1.3. Wybrane zagadnienia finansów osobistych pokolenia Z – stan wiedzy

Szacuje się, że pokolenie Z stanowi jedną trzecią światowej populacji i jest najbardziej rewolucyjną generacją. Udział młodego pokolenia, wśród wszystkich osób zatrudnionych, dynamicznie rośnie (od 10% w 2019 roku do 30% w 2030 roku). Prawdopodobnie w 2030 roku ich dochody wzrosną prawie siedmiokrotnie do 3,2 bln USD w porównaniu do 2019 roku, w którym wyniosły 460 mld USD. Podobnie stanie się z wydatkami konsumpcyjnymi, które wzrosną sześciokrotnie stanowiąc 11% całkowitych wydatków w gospodarce. W 2019 roku koszty oszacowano na poziomie 467 mld USD, a w 2030 – 3 bln USD [Ławińska i Korombel, 2023, s. 13].

Nawyki finansowe takie jak regularne oszczędzanie lub zarządzanie budżetem osobistym są ważnym aspektem, który pomoże wpłynąć na przyszłość finansową generacji Z. Wielu przedstawicieli tego pokolenia, zwłaszcza tych w wieku studenckim, napotyka na trudności w uzyskaniu stałego dochodu. Część z nich podejmuje studia dzienne, które wymagają dużego zaangażowania czasowego i ograniczają możliwości podjęcia stałej pracy zarobkowej. W efekcie, młodzi ludzie często nie są w stanie samodzielnie zapewnić sobie regularnych dochodów, co sprawia, że w dużym stopniu polegają na wsparciu finansowym rodziny. W wielu przypadkach rodzina pełni funkcję „poduszki bezpieczeństwa”, umożliwiając młodym ludziom skupienie się na nauce i rozwoju osobistym bez konieczności rezygnowania z edukacji na rzecz pracy zarobkowej. Powszechny konsumpcjonizm często doprowadza do sytuacji, w której wydatki przewyższają przychody, co utrudnia regularne oszczędzanie i osiągnięcie wymarzonego poziomu finansowego. Jednak mimo takich sytuacji, przedstawiciele pokolenia Z coraz lepiej rozumieją istotność oszczędzania podchodząc do zarządzania swoimi finansami z większym niż jeszcze kilka lat temu rozsądkiem [Kędzierska, 2024, s. 75].

Uniwersytet Gdański przeprowadził badanie wśród przedstawicieli pokolenia Z na temat ich podejścia do inwestowania. Wyniki badań wskazują, że respondenci najchętniej inwestują w nieruchomości oraz akcje. Innymi narzędziami jakie wykorzystują to: kryptowaluty, ubrania, dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie oraz obligacje [Waszczeniuk, 2021, s.69]. Najczęstszą motywacją podczas wyboru odpowiedniego narzędzia jest stopa zwrotu oraz postawy społeczne i kwestie środowiskowe. Według przeprowadzonych badań, przedstawiciele pokolenia Z najczęściej lokują swoje środki w nieruchomości, ponieważ jest to według nich najbardziej stabilna i najmniej ryzykowna inwestycja. Prawie wszyscy zadeklarowali swoją chęć w zdobywaniu i rozwijaniu wiedzy w dziedzinie inwestowania, pomimo tego prawie

połowa badanej grupy nie podejmuje się inwestowania, ze względu na brak odpowiedniej ilości pieniędzy lub większej motywacji do oszczędzania [Waszczeniuk, 2021, s. 66-72].

Literatura przedmiotu wskazuje, że generacja Z najczęściej odkłada pieniądze na cele krótkoterminowe (do roku), takie jak: wakacje lub inne przedmioty materialne. Cele, których realizacja zajmuje powyżej roku do 10 lat oraz powyżej 10 lat, na przykład: zakup mieszkania czy stworzenie poduszki finansowej jest już mniej istotna. Większą uwagę przykuwają na teraźniejszość i bliższą przyszłość. Badanie przeprowadzone wśród studentów poznańskich uczelni wyższych [Rybicki, 2024, s.128-142.] wykazało, że co trzeci z nich przeznacza oszczędzone pieniądze na inwestycje. Najczęściej używanymi formami inwestycyjnymi są: waluty obce, akcje, obligacje oraz kryptowaluty. Badanie przeprowadzone na poznańskiej uczelni oraz te przeprowadzone przez Uniwersytet Gdański wskazują na popularność inwestycji w akcje i kryptowaluty wśród młodych inwestorów [Rybicki, 2024, s. 133-137].

Dynamiczne zmiany technologiczne wpłynęły również na zmiany narzędzi inwestycyjnych. Pokolenie Z, wychowane w cyfrowym świecie, chętnie korzysta z aplikacji mobilnych, które umożliwiają inwestowanie w akcje i inne instrumenty finansowe za pomocą jednego kliknięcia. Popularność takich aplikacji wzrasta ze względu na prostotę użytkowania, ale również natychmiastowy dostęp do rynków które oferują zakup lub sprzedaż różnych aktywów w dowolnym miejscu i czasie bez konieczności korzystania z tradycyjnych biur maklerskich. Nowoczesne platformy inwestycyjne umożliwiają użytkownikom śledzenie innych inwestorów i kopiowanie ich strategii inwestycyjnych w czasie rzeczywistym. Taki model, zwany copy tradingiem lub social tradingiem, pozwala nawet początkującym inwestorom korzystać z doświadczenia liderów rynku i w prosty sposób replikować ich decyzje inwestycyjne. Copy trading, dzięki prostocie obsługi i elementom społecznościowym, może prowadzić do traktowania inwestowania jak gry. Szybkie decyzje, możliwość obserwowania rankingów oraz kopiowania „wygranych” strategii może wywoływać u niektórych inwestorów efekt rywalizacji i chęć szybkiego zysku. Takie podejście zwiększa ryzyko utraty kontroli nad emocjami, podejmowania impulsywnych decyzji i nadmiernego ryzyka, co w skrajnych przypadkach może prowadzić do uzależnienia od inwestowania lub poważnych strat finansowych [Centrum Innowacji, 2025].

Główną barierą, przez którą młodzi ludzie nie inwestują, jest niski poziom wiedzy w tym obszarze, co wzbudza niepokój i obawę. Znaczna część studentów w Stanach Zjednoczonych posiada kredyt studencki, który będą chcieli spłacić i to będzie ich priorytetowy cel finansowy, a oszczędzanie spadnie na drugi plan. Istotnymi barierami mogą być również wysokie koszty życia, które nie pozwalają na odłożenie

wystarczającej kwoty pieniędzy i przeznaczenia ich na inwestycje [Rynek Inwestycji, 2025].

2. Metodyka badań

W celu realizacji celów badawczych niniejszego artykułu zastosowano metodę ilościową, uznawaną za jedną z najbardziej efektywnych w badaniach społecznych, pozwalającą na uzyskanie danych możliwych do statystycznej analizy. Zdecydowano się na technikę CAWI (Computer-Assisted Web Interview). Kwestionariusz ankiety został przygotowany w formie elektronicznej przy użyciu platformy Google Forms. Uzyskane dane zostały wyeksportowane do arkusza kalkulacyjnego Microsoft Excel, gdzie przeprowadzono wstępną obróbkę, czyszczenie danych oraz analizę statystyczną wyników. Badanie zostało przeprowadzone w dniach od 28 maja 2025 roku do 16 czerwca 2025 roku. Ankieta była dostępna online przez łącznie 20 dni. Informacja o badaniu oraz link do kwestionariusza zostały rozpowszechnione za pośrednictwem mediów społecznościowych (Facebook, Instagram), forów internetowych oraz grup tematycznych skierowanych do osób z pokolenia Z. Uczestnictwo w badaniu było dobrowolne i anonimowe.

Kwestionariusz składał się z sześciu głównych sekcji tematycznych. Pierwsza sekcja dotyczyła rozumienia pojęcia wolności finansowej, jej znaczenia oraz przewidywanego czasu jej osiągnięcia. Druga część obejmowała codzienne nawyki i kompetencje finansowe – tworzenie budżetu, oszczędzanie, zarządzanie zadłużeniem oraz planowanie finansowe. Badano też, czy uczestnicy podejmowali wcześniej działania inwestycyjne. Trzeci blok poświęcony był strategiom inwestycyjnym: tolerancji na ryzyko, wyborom inwestycyjnym, częstotliwości decyzji oraz wiedzy i motywacjom inwestycyjnym. Czwarta sekcja dotyczyła celów finansowych, zarówno w perspektywie pięcioletniej, jak i długoterminowej. Piąta część badała wpływ czynników zewnętrznych (sytuacji gospodarczej) na decyzje i postawy finansowe respondentów. Ostatnia sekcja zawierała metryczkę, obejmującą dane demograficzne, sytuację zawodową, dochody oraz subiektywną ocenę sytuacji finansowej.

Grupę badawczą stanowiły osoby należące do tzw. generacji Z, czyli urodzone w latach 1995–2012. Respondenci zostali wybrani w sposób celowy, poprzez skierowanie ankiety do grup i społeczności internetowych skupiających przedstawicieli tej generacji. Łącznie w badaniu wzięło udział 126 osób. Szczegółowa charakterystyka próby została przedstawiona w tabeli 3.

Tab. 3. Charakterystyka próby badawczej

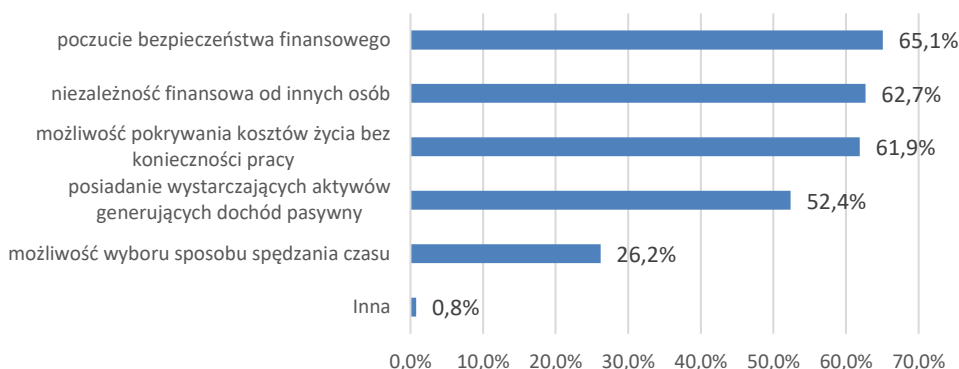
Zmienna	Charakterystyka
Płeć	Kobieta (73%) Mężczyzna (27%) Inna i nie chcę odpowiadać (0%)
Wiek	18-20 (22,2%) 21-23 (48,4%) 24-26 (19%) 27-29 (5,6%) 30 (4,8%)
Wykształcenie	podstawowe, gimnazjalne (0%) średnie (42,9%) policealne (5,6%) wyższe licencjackie/inżynierskie (40,5%) magisterskie (11,1%)
Miejsce zamieszkania	wieś (31%) miasto do 50 tys. mieszkańców (11,1%) miasto od 50 tys. do 150 tys. mieszkańców (11,9%) miasto od 150 tys. do 500 tys. mieszkańców (35,7%) miasto powyżej 500 tys. (10,3%)
Sytuacja zawodowa	zatrudniony/a na pełen etat (23%) zatrudniony/a na część etatu (26,2%) samozatrudniony/a (14,3%) student/ka (65,9%) bezrobotny/a (10,3%)
Przybliżony dochód netto	poniżej 2000 PLN (20,6%) 2001-4000 PLN (30,2%) 4001-6000 PLN (23,8%) 6001-8000 PLN (10,3%) powyżej 8000 PLN (2,4%) nie chcę odpowiadać (12,7%)
Liczba osób w Twoim gospodarstwie domowym	1 osoba (28,6%) 2 osoby (22,2%) 3 osoby (11,1%) 4 osoby (26,2%) 5 lub więcej osób (11,9%)
Źródło utrzymania	dochód rodziców/opiekunów (51,6%) stypendium (naukowe, sportowe) (25,4%) praca (60,3%) inne (7,1%)
Jak oceniasz swoją sytuację finansową?	bardzo dobrze (11,9%) dobrze (48,4%) przeciętnie (34,1%)

	słabo (5,6%) bardzo słabo (0%)
--	-----------------------------------

Źródło: opracowanie własne.

3. Wyniki badań

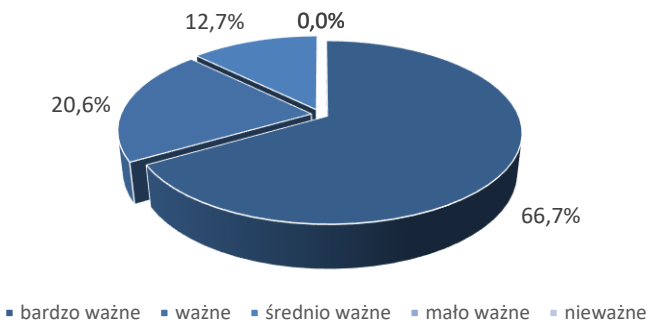
Najczęściej wskazywanymi definicjami pojęcia wolności finansowej przez respondentów były: poczucie bezpieczeństwa finansowego (65,1%), niezależność finansowa od innych osób (62,7%) oraz możliwość pokrywania kosztów życia bez konieczności podejmowania pracy zarobkowej (61,9%). Część respondentów wskazała również, że wolność finansowa oznacza posiadanie wystarczających aktywów generujących dochód pasywny (52,4%) oraz możliwość swobodnego dysponowania czasem wolnym (26,2%). Pojawiła się także odpowiedź, zgodnie z którą wolność finansowa to możliwość dokonania zakupu bez zwracania uwagi na jego cenę (0,8%) (Rys. 1).



Rys. 1. Rozumienie pojęcia "wolność finansowa"

Źródło: opracowanie własne.

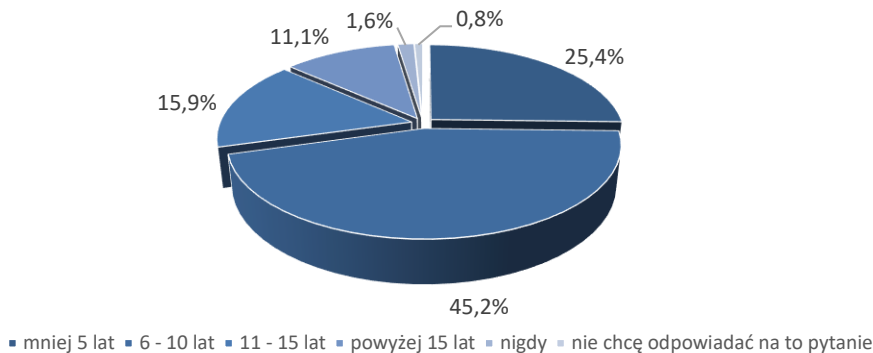
Osiągnięcie wolności finansowej jest istotne dla zdecydowanej większości respondentów. Ponad połowa badanych uznała, że jest to kwestia bardzo ważna (66,7%), a co piąta osoba określiła ją jako ważną (20,6%). Zdaniem 12,7% uczestników badania wolność finansowa ma umiarkowane znaczenie. Żaden z respondentów nie uznał jej za mało ważną ani nieważną (Rys. 2).



Rys. 2. Poziom istotności osiągnięcia wolności finansowej

Źródło: opracowanie własne.

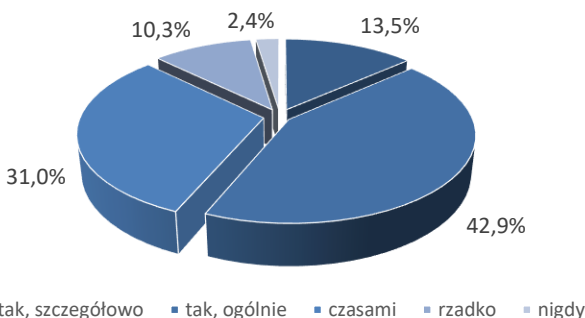
Największy odsetek respondentów (45,2%) uważa, że będzie w stanie osiągnąć niezależność finansową w ciągu 6–10 lat. Co czwarta osoba (25,4%) deklaruje, że osiągnie ten cel w czasie krótszym niż 5 lat. Mniejszy odsetek badanych szacuje, że zajmie im to od 11 do 15 lat (15,9%) lub ponad 15 lat (11,1%). Niewielka grupa respondentów (1,6%) jest zdania, że nigdy nie uda im się osiągnąć wolności finansowej, natomiast 0,8% nie udzieliło odpowiedzi na to pytanie (Rys. 3).



Rys. 3. Przewidywany moment osiągnięcia wolności finansowej

Źródło: opracowanie własne.

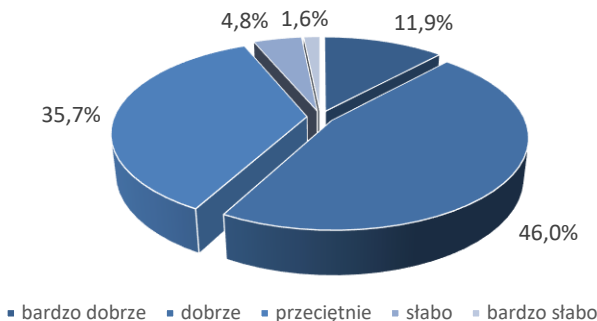
Ponad połowa respondentów zadeklarowała, że systematycznie planuje swój budżet – w tym 13,5% szczegółowo opracowuje plan wydatków, a 42,9% robi to w sposób ogólny. Część badanych wskazała, że sporządza kalkulacje finansowe tylko okazjonalnie (31%), a 10,3% podejmuje się tego rzadko. Z kolei 2,4% respondentów przyznało, że nigdy nie korzysta z tego narzędzia (Rys. 4).



Rys. 4. Praktyki tworzenia budżetu domowego i śledzenia wydatków

Źródło: opracowanie własne.

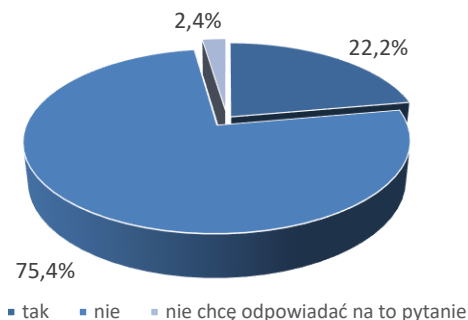
Kolejnym zagadnieniem poruszonym w badaniu było oszczędzanie. Spośród badanych jedynie 11,9% oceniło swoje nawyki oszczędzania jako bardzo dobre, a prawie połowa respondentów (46%) – jako dobre. Mniejszy odsetek badanych uznał swoje umiejętności w zakresie gromadzenia oszczędności za przeciętne (35,7%), natomiast 6,4% określiło je jako słabe lub bardzo słabe (Rys. 5).



Rys. 5. Ocena własnych nawyków oszczędzania

Źródło: opracowanie własne.

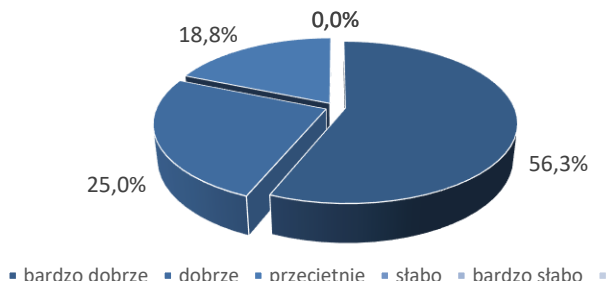
Respondenci zostali zapytani, czy posiadają jakiegokolwiek zadłużenia. Zdecydowana większość badanych (75,4%) zadeklarowała brak jakichkolwiek form kredytów, natomiast 22,2% przyznało, że takie zobowiązania posiada. Brak odpowiedzi na to pytanie zadeklarowało 2,4% uczestników badania (Rys. 6).



Rys. 6. Posiadanie zadłużeń przez przedstawicieli pokolenia Z

Źródło: opracowanie własne.

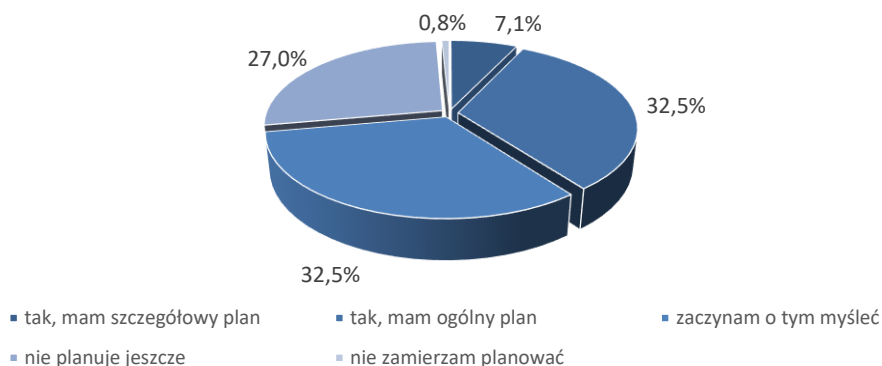
Wśród osób, które zadeklarowały posiadanie różnych form kredytu, większość oceniła swoje umiejętności zarządzania długiem jako bardzo dobre (56,3%), a co czwarty respondent jako dobre (25%). Część ankietowanych określiła swój poziom kompetencji w tym zakresie jako umiarkowany (18,8%). Żaden z badanych nie ocenił swoich umiejętności jako słabych ani bardzo słabych (Rys. 7).



Rys. 7. Ocena umiejętności zarządzania zadłużeniem

Źródło: opracowanie własne.

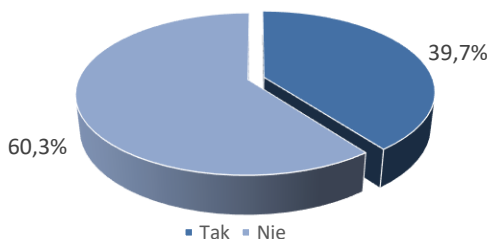
Przedstawiciele pokolenia Z biorący udział w badaniu w większości zadeklarowali, że dopiero zaczynają myśleć o planowaniu swojej przyszłości finansowej (32,5%) lub posiadają ogólny plan przyszłych wydatków (32,5%). Mniejszy odsetek respondentów (7,1%) wskazał, że ma już opracowany szczegółowy plan finansowy. Z kolei 27% badanych przyznało, że na razie nie planuje przyszłych wydatków, a 0,8% nie przewiduje podejmowania takich działań w ogóle (Rys. 8).



Rys. 8. Planowanie przyszłości finansowej

Źródło: opracowanie własne.

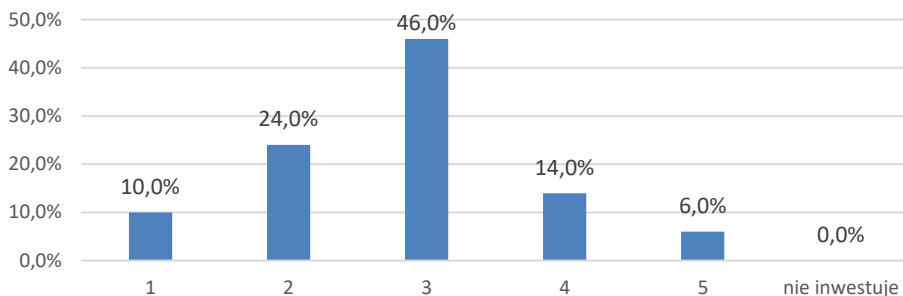
Jednym z obszarów poruszonych w badaniu było inwestowanie. W związku z tym respondentów zapytano, czy kiedykolwiek podejmowali działania inwestycyjne. Swoich sił w inwestowaniu próbowało 39,7% badanych, natomiast 60,3% zadeklarowało, że nie podjęło jeszcze takiej aktywności (Rys. 9).



Rys. 9. Doświadczenie w inwestowaniu

Źródło: opracowanie własne.

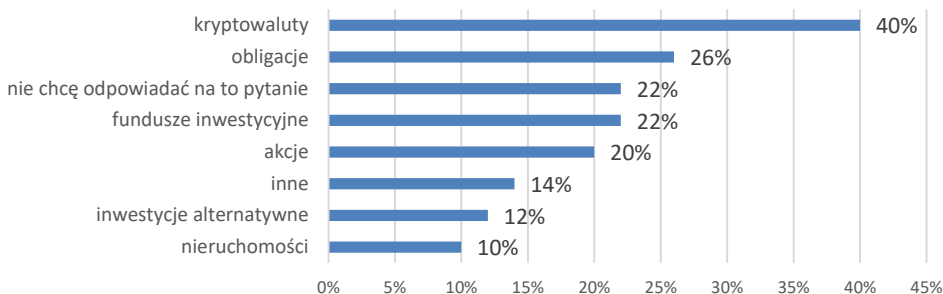
Respondentów poproszono o ocenę własnej tolerancji na ryzyko w pięciostopniowej skali, gdzie 1 oznaczało unikanie ryzyka i inwestowanie niewielkich kwot, natomiast 5 – akceptację wysokiego ryzyka i inwestowanie większych sum pieniędzy. Prawie połowa badanych (46%) zadeklarowała umiarkowane podejście do ryzyka inwestycyjnego. Co piąty respondent wykazał większą skłonność do podejmowania ryzyka (20%), inwestując relatywnie wysokie sumy. Z kolei 34% ankietowanych przyznało, że czuje się niepewnie w kontekście inwestycji i w przypadku ich podejmowania preferuje przeznaczać na nie niewielkie środki (Rys. 10).



Rys. 10. Tolerancja na ryzyko inwestycyjne

Źródło: opracowanie własne.

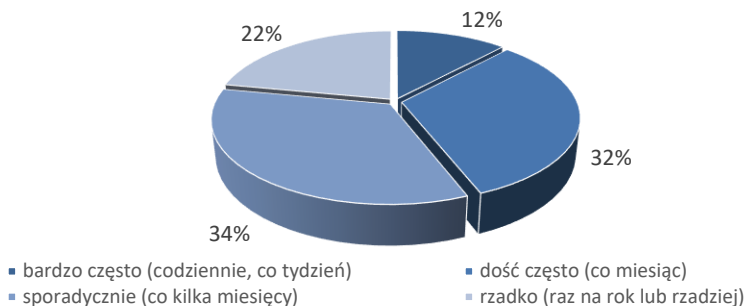
Respondenci badania, reprezentujący pokolenie Z, najczęściej wskazywali kryptowaluty jako formę inwestycji (40%). Popularnością cieszą się również obligacje (26%), fundusze inwestycyjne (22%) oraz akcje (20%). Część ankietowanych korzysta także z inwestycji alternatywnych (12%), takich jak zakup metali szlachetnych czy dzieł sztuki, a także z inwestycji w nieruchomości (10%). W odpowiedziach pojawiały się również inne instrumenty, m.in. lokaty bankowe oraz rynek FOREX. Odpowiedzi na to pytanie nie udzieliło 22% badanych (Rys. 11).



Rys. 11. Najczęściej wybierane instrumenty inwestycyjne

Źródło: opracowanie własne.

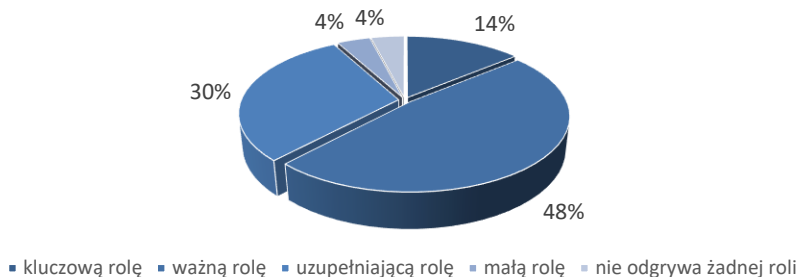
Codzienne decyzje inwestycyjne podejmuje 12% respondentów, natomiast 32% deklaruje, że dokonuje takich wyborów raz w miesiącu. Ponad jedna trzecia badanych (34%) analizuje możliwości inwestycyjne co kilka miesięcy, natomiast 22% podejmuje decyzje w tym zakresie raz w roku lub rzadziej (Rys. 12).



Rys. 12. Częstość podejmowania decyzji inwestycyjnych

Źródło: opracowanie własne.

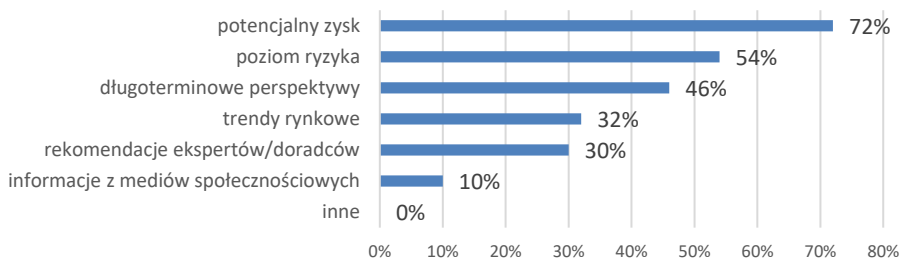
Prawie połowa badanych (48%) uznała inwestowanie za ważne, natomiast 14% wskazało je jako działanie kluczowe. Dla 30% respondentów inwestycje pełnią rolę uzupełniającą w realizacji wolności finansowej. Najmniejszy odsetek ankietowanych (4%) uznał, że inwestowanie odgrywa nieznaczną rolę lub nie ma żadnego wpływu na osiągnięcie niezależności finansowej (Rys. 13).



Rys. 13. Znaczenie inwestowania w drodze do wolności finansowej

Źródło: opracowanie własne.

Na decyzje inwestycyjne wpływa wiele różnorodnych czynników. Respondenci badania najczęściej wskazywali potencjalny zysk (72%) oraz poziom ryzyka związanego z daną inwestycją (54%) jako kluczowe elementy brane pod uwagę przy podejmowaniu decyzji. Do istotnych czynników, które również odgrywają rolę, zaliczono: długoterminowe perspektywy (46%), trendy rynkowe (32%) oraz rekomendacje ekspertów (30%). Najrzadziej respondenci kierują się informacjami pochodzącymi z mediów społecznościowych (10%) (Rys. 14).



Rys. 14. Czynniki wpływające na decyzje inwestycyjne

Źródło: opracowanie własne.

W ramach badania poproszono uczestników o wskazanie maksymalnie trzech najważniejszych celów finansowych na najbliższe pięć. Najczęściej wskazywanym celem było nabycie nieruchomości – zakup mieszkania, budowa domu lub zebranie środków na wkład własny. Cele te stanowiły 19,7% wszystkich odpowiedzi, co pokazuje, że posiadanie własnego lokum jest jednym z priorytetów finansowych młodego pokolenia. Na drugim miejscu jest gromadzenie oszczędności oraz budowanie poduszki finansowej – takie odpowiedzi pojawiły się w 17,3% przypadków. Kolejnym istotnym celem był zakup lub wymiana samochodu, który pojawił się w 15,7% odpowiedzi. Na dalszych pozycjach znalazły się cele związane z pracą, zarobkami i samodzielnością finansową (11,8%), a także inwestowaniem i pomnażaniem kapitału (11%). Uczestnicy badania wyrażali chęć osiągnięcia niezależności finansowej, zwiększenia dochodów poprzez inwestowanie (zarówno w klasyczne instrumenty finansowe, jak i w nieruchomości czy biznesy). Mniejszą grupę stanowiły także odpowiedzi dotyczące edukacji, kursów oraz rozwoju osobistego (7,9%), a także podróży i wakacji, które uzyskały 7,1% udziału. Wskazuje to na równoległe dążenie do rozwoju kompetencji oraz realizowania osobistych marzeń i pasji. Nieco rzadziej pojawiały się cele związane z prowadzeniem własnej działalności gospodarczej (6,3%), natomiast najmniej było odpowiedzi nieokreślonych lub odbiegających tematycznie od pytania takich jak „nie wiem” lub brak celów (3,1%) (Tab 4).

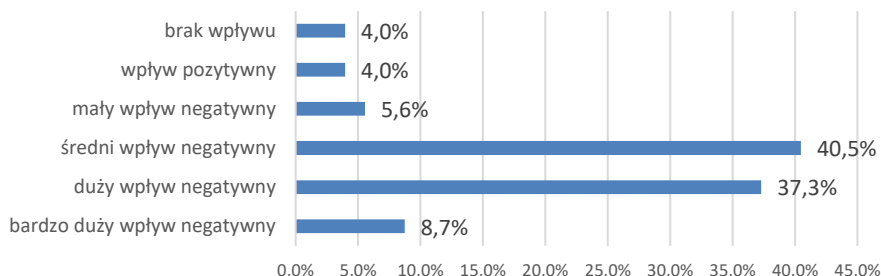
Tab. 4. Najważniejsze długoterminowe cele finansowe

Kategoria	Odpowiedzi respondentów	Udział
Zakup/budowa nieruchomości	Zakup mieszkania za gotówkę lub na kredyt	19,7%
	Zakup/wybudowanie domu	
	Zakup działki budowlanej	
	Posiadanie wkładu własnego do kredytu	
Zakup/wymiana samochodu	Zakup samochodu/Zmiana samochodu na nowszy	15,7%
	Wykup auta z leasingu	

Oszczędności i poduszka finansowa	Stworzenie lub powiększenie poduszki finansowej Odłożenie konkretnej kwoty (np. 20 000 zł, 100 000 zł) Kumulowanie oszczędności na "czarną godzinę"	17,3%
Praca/dochody/samodzielność finansowa	Znalezienie dobrze płatnej pracy Samodzielne utrzymanie się (stabilności finansowa) Wyjście na samozatrudnienie lub działalność kontraktową	11,8%
Inwestycje i rozwój kapitału	Inwestycje w akcje, obligacje, ETF-y, złoto Założenie konta oszczędnościowego Pomnażanie oszczędności i cykliczne inwestowanie Stworzenie dochodu pasywnego	11%
Edukacja, kursy i rozwój osobisty	Inwestycja w kursy zawodowe Nauka zarządzania biznesem Zakończenie studiów bez długów Rozwój kwalifikacji i wiedzy inwestycyjnej	7,9%
Podróże i wakacje	Odkładanie na podróże w Europie i na innych kontynentach	7,1%
Własna działalność	Założenie i rozwój własnego biznesu Mini-biznes Osiągnięcie głównego dochodu z firmy Biznes pasywny	6,3%
Inne	Nie mam celów Nie wiem	3,1%

Źródło: opracowanie własne.

Respondenci poproszeni o ocenę wpływu obecnej sytuacji gospodarczej na ich podejście do finansów osobistych najczęściej wskazywali, że wpływ ten ma charakter negatywny o średnim natężeniu (40,5%) lub dużym (37,3%). Zdaniem 8,7% badanych sytuacja gospodarcza wywiera bardzo silny negatywny wpływ na ich decyzje finansowe. Tylko 4% respondentów uznało, że ma ona pozytywny wpływ lub nie wpływa na ich podejście do finansów w ogóle (Rys. 15).



Rys. 15. Wpływ obecnej sytuacji ekonomicznej na podejście do finansów

Źródło: opracowanie własne.

4. Dyskusja wyników

Przeprowadzone badanie pozwoliło lepiej zrozumieć podejście przedstawicieli pokolenia Z do kwestii oszczędzania, inwestowania, ryzyka oraz ich poziomu wiedzy finansowej. Wyniki ukazują również, w jakim stopniu młodzi dążą do osiągnięcia wolności finansowej oraz jakie mają plany i oczekiwania wobec swojej przyszłości ekonomicznej.

Respondenci najczęściej wskazywali, że przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych kierują się przede wszystkim potencjalnym zyskiem, poziomem ryzyka oraz perspektywą długoterminową. Zbieżne, ale nieco rozszerzone wnioski przedstawiono w badaniu Uniwersytetu Gdańskiego, w którym dodatkowo zwrócono uwagę na znaczenie postaw społecznych i aspektów środowiskowych jako czynników warunkujących wybór instrumentów inwestycyjnych [Waszczeniuk, 2021, s. 68].

W zakresie wyboru konkretnych narzędzi inwestycyjnych również zauważalne są różnice. W niniejszym badaniu najczęściej wybieranymi instrumentami były kryptowaluty, obligacje oraz fundusze inwestycyjne. Natomiast w badaniu Uniwersytetu Gdańskiego dominowały nieruchomości, akcje oraz kryptowaluty, co może sugerować różnice regionalne lub zmienność trendów w czasie [Waszczeniuk, 2021, s. 69].

Większość respondentów pozytywnie oceniła swoje zarządzanie zadłużeniem, co znajduje odzwierciedlenie w danych zewnętrznych. Według analizy opublikowanej na portalu Bankingo, w lipcu 2023 roku zadłużenie młodych osób przekraczało miliard złotych, natomiast w lutym 2025 roku zaobserwowano spadek o około 17% w skali roku. Może to świadczyć o rosnącej świadomości finansowej i skuteczniejszym zarządzaniu zobowiązaniami [Bankingo, 2025].

Wśród najczęściej deklarowanych celów finansowych na najbliższe lata znalazły się: zakup mieszkania lub budowa domu, kupno bądź wymiana samochodu oraz zgromadzenie oszczędności w formie poduszki finansowej. Zbliżone rezultaty uzyskano w badaniu zrealizowanym przez Bank Millennium, gdzie młodzi deklarowali oszczędzanie przede wszystkim na podróż, samochód i mieszkanie. Warto jednak zauważyć, że w analizowanym badaniu podróż był jednym z rzadziej wskazywanych celów [IQS Online na zlecenie Banku Millenium SA, 2016, s.8].

W raporcie przedstawionym przez Bank Millennium badani stwierdzili, że samodzielność finansowa jest istotną kwestią i świadczy o ich dojrzałości. Potwierdziły to także odpowiedzi respondentów w badaniu niniejszego artykułu, gdzie znaczna część respondentów uważa, że osiągnięcie wolności finansowej jest bardzo ważna [IQS Online..., s. 4].

Zdecydowana większość badanej grupy deklarowała, że planuje swój budżet osobisty, choć najczęściej ma on formę ogólnego zarysu wydatków bez szczegółowego harmonogramu. Zbieżne wnioski przedstawiono w badaniu przeprowadzonym na zlecenie Banku Santander, gdzie zaznaczono, że choć pokolenie Z tworzy plany budżetowe, ma trudności z ich realizacją. Co ciekawe, w tym badaniu aż 16% respondentów przyznało, że w ogóle nie tworzy budżetu domowego, co stanowi wyraźny kontrast w porównaniu do badania opisanego w niniejszym artykule, gdzie brak planowania deklarowało jedynie 2,4% respondentów [IBRiS na zlecenie Santander Consumer Bank, 2025].

Podsumowanie

Badanie przeprowadzone wśród przedstawicieli pokolenia Z pozwoliło uzyskać pogłębiony obraz ich postaw wobec finansów osobistych, oszczędzania, inwestowania oraz dążenia do wolności finansowej. Wyniki jednoznacznie wskazują, że dla młodych ludzi niezależność finansowa to nie tylko poczucie bezpieczeństwa ekonomicznego, ale także możliwość samodzielnego kształtowania stylu życia bez konieczności stałego angażowania się w pracę zarobkową.

Większość respondentów postrzega wolność finansową jako bardzo ważny cel życiowy. Utożsamiają ją przede wszystkim z bezpieczeństwem ekonomicznym, niezależnością od innych osób oraz swobodą finansową. Co czwarty badany przewiduje, że osiągnie niezależność finansową w ciągu pięciu lat, a niemal połowa zakłada realizację tego celu w perspektywie sześciu do dziesięciu lat. Przedstawiciele omawianego pokolenia regularnie planują swoje wydatki, choć najczęściej robią to w formie ogólnego zarysu budżetu. Szczegółowe budżetowanie deklaruje mniejszość, a brak jakiegokolwiek planowania dotyczy jedynie marginalnej grupy. Blisko połowa respondentów ocenia swoje umiejętności oszczędzania jako dobre, natomiast tylko niewielka grupa przyznaje, że są one słabe. Większość badanych nie posiada zobowiązań finansowych. Wśród osób zadłużonych ponad połowa bardzo dobrze radzi sobie z zarządzaniem długiem. Pokolenie Z dopiero zaczyna świadomie planować swoją przyszłość finansową – połowa posiada ogólny plan, a tylko nieliczni opracowali szczegółowe strategie. Co czwarty respondent zadeklarował brak jakiegokolwiek planowania finansowego. Ponad połowa respondentów ma już doświadczenia inwestycyjne. Najczęściej wybierają oni kryptowaluty, obligacje, fundusze inwestycyjne oraz akcje, podczas gdy nieruchomości są mniej popularne. Większość badanych wykazuje umiarkowaną skłonność do podejmowania ryzyka inwestycyjnego. Przy wyborze form inwestowania młodzi ludzie kierują się przede

wszystkim potencjalnym zyskiem, poziomem ryzyka oraz długoterminową perspektywą. Rządziej biorą pod uwagę rekomendacje ekspertów czy informacje z mediów społecznościowych. Najczęściej wskazywanymi długoterminowymi celami finansowymi są zakup nieruchomości, budowa poduszki finansowej oraz zakup lub wymiana samochodu. Większość respondentów dostrzega negatywny wpływ aktualnej sytuacji gospodarczej na swoje decyzje finansowe.

Na podstawie uzyskanych wyników można stwierdzić, że pokolenie Z wykazuje rosnącą świadomość finansową i traktuje wolność finansową jako realny, istotny cel życiowy. Choć ich nawyki budżetowe nie zawsze są wzorcowe, coraz więcej młodych ludzi aktywnie planuje finanse, oszczędza i inwestuje. Wyróżnia ich ostrożność w podejściu do ryzyka oraz umiejętność korzystania z nowoczesnych narzędzi finansowych. Przedstawiciele tej generacji konsekwentnie podejmują pierwsze kroki w kierunku samodzielności ekonomicznej, łącząc dostęp do wiedzy z praktycznym podejściem do kreowania własnej przyszłości.

ORCID iD

Marta Małecka-Dobrogowska: <https://orcid.org/0000-0001-7247-9725>

Literatura

1. Balchowska-Szmigiel M. (2023), *Pokolenie Z w przestrzeni edukacji formalnej: potrzeby i wyzwania*, Studia Edukacyjne 70.
2. Bank Millenium (2016), *Pokolenie Z w świecie finansów i nowych technologii*, https://www.bankmillennium.pl/documents/10184/26502014/Raport_o_Pokoleniu_Z.PDF [27.06.2025].
3. Barembuch A. (2012), *Zarządzanie finansami osobistymi – teoria i praktyka*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia 50(689), s. 239-244.
4. Business Insider (2021), *Czym jest wolność finansowa i w jaki sposób można ją osiągnąć?* <https://businessinsider.com.pl/poradnik-finansowy/oszczedzanie/co-to-jest-wolnosc-finansowa-i-dlaczego-warto-do-niej-dazyc/yx5fn3t> [25.04.2025].
5. Centrum Innowacji (2025), *Młodzi inwestorzy, nowe trendy – jak pokolenie Z podchodzi do pieniędzy*, <https://centruminnowacji.eu/finanse/mlodzi-inwestorzy-nowe-trendy-jak-pokolenie-z-podchodzi-do-pieniedzy/> [11.05.2025]

6. Effendi, M., Herlianti, E., & Harsuti, H. (2024), *The Impact of Personal Financial Management and Emotional Intelligence on Financial Well-being with The Mediation of Risk Management Attitude*, Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis 6(1), s. 17-22.
7. Jajuga K. (2009), *Wprowadzenie do inwestycji finansowych*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa, s. 8.
8. Jajuga T. (2006), *Analiza inwestycji w przedsiębiorstwie*, w: Jajuga T., Jajuga K., *Inwestycje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 335; Borowiecki R. (red.) (1998), *Problemy inwestowania i rynku nieruchomości*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków, s. 26, cyt. za: Nowicka J. (2012), *Społeczne oddziaływanie inwestycji prywatnych i publicznych w Polsce*, Rynek – Społeczeństwo – Kultura 1, s. 26.
9. Kędzierska N. (2024), *Analiza motywacji i celów finansowych, czyli jak oszczędza pokolenie Z*, w: Gasz M., Koza A. (red.), *Ekonomia i Finanse*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, s. 73-80.
10. Lipiński M. (2008), *Finanse osobiste. Świadome zarządzanie własnym portfelem*, Helion.
11. Ławińska O., Korombel A. (2023), *Pokolenie Z jako wyzwanie współczesnego zarządzania przedsiębiorstwem. Relacje, media społecznościowe I crowdsourcing*, Politechnika Częstochowska.
12. Mbonigaba C., Vanitha N. (2021), *Financial Freedom: Ten Steps to Take Control of Your Money Today*, 6th International Conference on Advanced Research in Arts, Science, Engineering & Technology.
13. Messyasz K. (2021), *Pokolenia Z na rynku pracy – strukturalne uwarunkowania i oczekiwania*, Folia Sociologica 76.
14. Ostaszewski J. (red.) (2013), *Finanse*, Difin, Warszawa.
15. Rybicki J. (2024), *Zachowania oszczędnościowe oraz inwestycyjne studentów poznańskich uczelni wyższych*, w: *Analizy i badania rynku. Z prac studentów i doktorantów*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, s. 133-137.
16. Rynek Inwestycji (2025), *Co Powstrzymuje Pokolenie Z przed Tradycyjnym Inwestowaniem na Gieldzie*, <https://rynekinwestycji.pl/co-powstrzymuje-pokolenie-z-przed-tradycyjnym-inwestowaniem-na-gieldzie/> [11.05.2025].
17. Santander Consumer Bank (2025), *Niemal dwie trzecie Polaków robi comiesięczny przegląd domowego budżetu*, <https://www.santanderconsumer.pl/blog/blisko-ciebie/niemal-dwie-trzecie-polakow-robi-comiesieczny-przegląd-domowego-budżetu?> 27.06.2025.
18. Santander Consumer Bank (2025), *Niezależność finansowa – czym jest i jak ją osiągnąć?*, <https://www.santanderconsumer.pl/edukacja-finansowa/budżet-domowy/niezależność-finansowa-czym-jest-i-jak-ja-osiągnąć?> [26.04.2025].

19. Smalej, O., Kawczyńska-Butrym, Z., Mącik, R. i Pantyley, V. (2021). *Zachowania młodych konsumentów na rynku finansowym w aspekcie oszczędzania i inwestowania pieniędzy – wyniki badania ankietowego*. e-mentor 4(91).
20. Solarz J.K., Waliszewski K., Trzaskowska-Dmoch A. (2024), *Pokoleniowe finanse osobiste*, Wydawnictwo CeDeWu Kraków–Legionowo.
21. Sztuczka P. (2012), *Zmiany świadomości ekonomicznej w polskich gospodarstwach domowych: definicje i istota finansów osobistych*, Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu 735, s. 568 - 575.
22. Szulec P. (2005), *W co inwestować– czyli abc inwestycji*, Poradnik Inwestora, Warszawa.
23. Szydło J. (2017), *Differences between Values Preferred by Generations X, Y and Z*, Przedsiębiorczość i Zarządzanie 18/ 3(1), s. 89-100.
24. Świecka B. (2011), *Finanse gospodarstw domowych i finanse osobiste – nowe wyzwania teorii*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 174, s. 603-610.
25. Tomaszuk A., Wasiluk A. (2023), *Pokolenie Z – perspektywa zaufania do przełożonych i współpracowników*, Przegląd Organizacji 2(997).
26. Waszczeniuk M. (2021), *Generacji Z sposoby na inwestowanie*, Uniwersytet Gdański, Tutoring Gedanensis 6(2)/2021, s. 66-72.
27. Wilimowska Z., Wilimowski M. (1998), *Zarządzanie finansami*, cz. III, Efektywność i finansowanie inwestycji, Wydawnictwo TNOIK, Bydgoszcz.
28. Zdanowska M. (2011), *Koncepcja efektywności zarządzania finansami osobistymi*, w: Korenik D. (red.), *Finanse i rachunkowość*. Seminarium Doktorantów: Edycja VIII, Zeszyty Naukowe 32, Wyższa Szkoła Zarządzania i Finansów we Wrocławiu, Wrocław, s. 77-91.

Determinants of financial freedom: an empirical analysis of generation Z's attitudes toward investment, risk, and personal finance management

Abstract

The study addressed the issue of financial freedom, its perception, and the pursuit of it by members of Generation Z. The selection of this target group was not accidental – these are individuals who are already active in the labor market or are just entering it, and their financial awareness is growing dynamically. The aim of the research was to identify the needs, level of awareness, and attitudes of Generation Z regarding personal finances, with particular focus on their approach to financial independence and their aspirations to

achieve it. The study included 126 respondents. The results showed that Generation Z is increasingly interested in managing their finances, sees financial independence as an important aspect of adulthood, and is taking initial steps toward self-sufficiency, saving, and investing.

Key words

personal finance, financial freedom, Generation Z, attitudes, investing, risk