Warszawa, 15.06.2021 r.

Informacja prasowa

**Złoty pomysł na prezent ­– czyli czym zastąpić popularną „kopertę”**

**7 mld zł – tyle obecnie jest warta branża ślubna, czyli taką kwotę mniej więcej co roku pary młode wydają na organizację swoich wesel – wynika z danych Polskiego Stowarzyszenia Wedding Plannerów. Widać więc, że jest to duży wydatek finansowy. Koszty zabawy mogą być bardzo różne i wahać się od kilku tysięcy do nawet setek tysięcy złotych. Z tego powodu powszechnie przyjęło się hojne obdarowywanie młodej pary prezentami ślubnymi. Według danych goście weselni w swoich prezentach zwracają około 3,5 mld zł. Czym więc najlepiej obdarować nowożeńców?**

Podobnie jak w 2020 roku, tak w tym roku rozpoczęcie sezonu weselnego zostało przesunięte. Dopiero po 28 maja br. wiele młodych par odetchnęło z ulgą i mogło oficjalnie ogłosić – będziemy mieli wesele! To właśnie w tym dniu zmieniły się pandemiczne obostrzenia związane z imprezami okolicznościowymi, jak np. wesela, na których aktualnie (przepisy obowiązujące od 06.06) bawić może się do 150 osób, z czego osoby w pełni zaszczepione nie są wliczane w ten limit.

*Od prawie 13 lat obserwujemy jak branża ślubna się zmienia, tempo jej rozwoju jest imponujące. Sektor podwaja swoją wartość mniej więcej co cztery lata. Czy branża ślubna będzie nadal się rozwijała? To zależy. Obecnie dochodzimy do światowego poziomu i gdy go osiągniemy, to prawdopodobnie branża przestanie tak dynamicznie rosnąć. Światowy poziom wydatków na wesele to około 100 tys. i tutaj w zależności w jakim kraju jesteśmy będzie to 100 tys. euro lub dolarów* – wskazuje Robert Pieczyński, Rzecznik Prasowy, Polskiego Stowarzyszenia Wedding Plannerów. *W Polsce branżę ślubną dzielimy na trzy segmenty: nisko, średnio i wysoko budżetowe. W pierwszej kategorii wydatki na zorganizowanie imprezy wynoszą do 50 tys. zł, i jest to główny rodzaj wesel organizowanych w naszym kraju (75%). Klient średniobudżetowy na swoje wesele wyda już nieco więcej – od 50 do 150 tys. zł. Takich par mamy na rynku około 22%. Jeżeli chodzi o wesela premium (powyżej 150 tys. zł) jest ich nieco mniej – 3-5%* – dodaje.

Właśnie, aby zrekompensować taki koszt, każdy uczestnik wesela zwyczajowo odwdzięcza się za dobrą zabawę prezentem.

**Złoty pomysł na prezent**

Najczęściej, kiedy mówimy o prezencie na uroczystość weselną, mamy na myśli popularną „kopertę”. Jednak czy nie lepiej postawić na nieszablonowe rozwiązanie, które będzie bardziej eleganckim sposobem przekazania wartości oraz czymś, co zaowocuje w przyszłości? Świetnym pomysłem jest podarowanie złota inwestycyjnego w formie sztabki lub monety, które jest bardzo atrakcyjne wizualnie, a także znajdziemy je w cenach odpowiadających weselnemu prezentowi.

*Sezon na wesela właśnie się rozpoczął i zdecydowanie warto pomyśleć nad kupnem atrakcyjnego prezentu. Świetnym pomysłem jest nabycie sztabki lub złotej monety, które prezentują się bardzo interesująco, a przy okazji spełniają praktyczne funkcje. Produkty te zachowują swoją wartość i są odporne na inflację, co z pewnością daje kruszcowi przewagę nad gotówką w kopercie* – tłumaczy Aleksander Pawlak, Prezes Zarządu w Tavex*. Co więcej, złoto jest płynnym aktywem, więc w razie potrzeby łatwo możemy je zamienić w gotówkę. Cena królewskiego metalu w długim okresie ulega wahaniom, jednakże kruszec spieniężony w dobrym czasie może przynieść młodej parze dużo większą wartość niż ta, którą posiadał w momencie jego podarowania. Z naszych obserwacji wynika, że taki rodzaj podarunku na uroczystość weselną jest coraz częstszym wyborem –* dodaje.

Jedno z ważniejszych kryteriów, czyli cena, kształtuje się następująco. Przykładowo, sztabkę o wadze 1 gram możemy kupić już od 250 złotych. Więcej zapłacimy za cięższy produkt, którego 5 gram jest warte blisko 1100 złotych. Natomiast ceny monet inwestycyjnych zaczynają się od ok. 370 złotych. Oczywiście mogą się one różnic się w zależności od wagi, ale też przez dodatkowe elementy i zdobienia widniejące na sztabce, bądź monecie.

*Najczęściej spotykamy się z informacją, że powinniśmy przynieść prezent weselny odpowiadający wartości „talerzyka”, czyli kosztów poniesionych na jednego weselnika. Kwota może być różna, w zależności od lokalu i innych czynników, jednak zwyczajowo to przedział 200-300 złotych. Oznacza to idealne widełki cenowe, aby zdecydować się na zakup złota inwestycyjnego w formie sztabki lub monety, którego cena rozpoczyna się właśnie od około 250 złotych*. *Co więcej, złota sztabka lub moneta to nie tylko doskonały prezent na ślub, ale również np. na chrzciny czy komunię* – podsumowuje Aleksandra Olbryś, Analityk ds. Rynku Złota w Tavex.

**Tavex Sp. z o.o.** jest wiodącym dealerem metali szlachetnych, który oferuje również usługi wymiany walut oraz płatnicze na najlepszych warunkach. TavexGroup została założona w 1991 roku. Do grona jej klientów należą osoby prywatne, klienci o najwyższych dochodach, firmy różnej wielkości, a także instytucje finansowe. Tavex posiada swoje oddziały w dziewięciu europejskich krajach i obsługuje średnio 1,3 miliona klientów rocznie.

Kontakt dla mediów:

**Triple PR**

**Aneta Gałka**

tel. 570 533 678

[aneta.galka@triplepr.pl](mailto:anna.olkowicz@triplepr.pl)