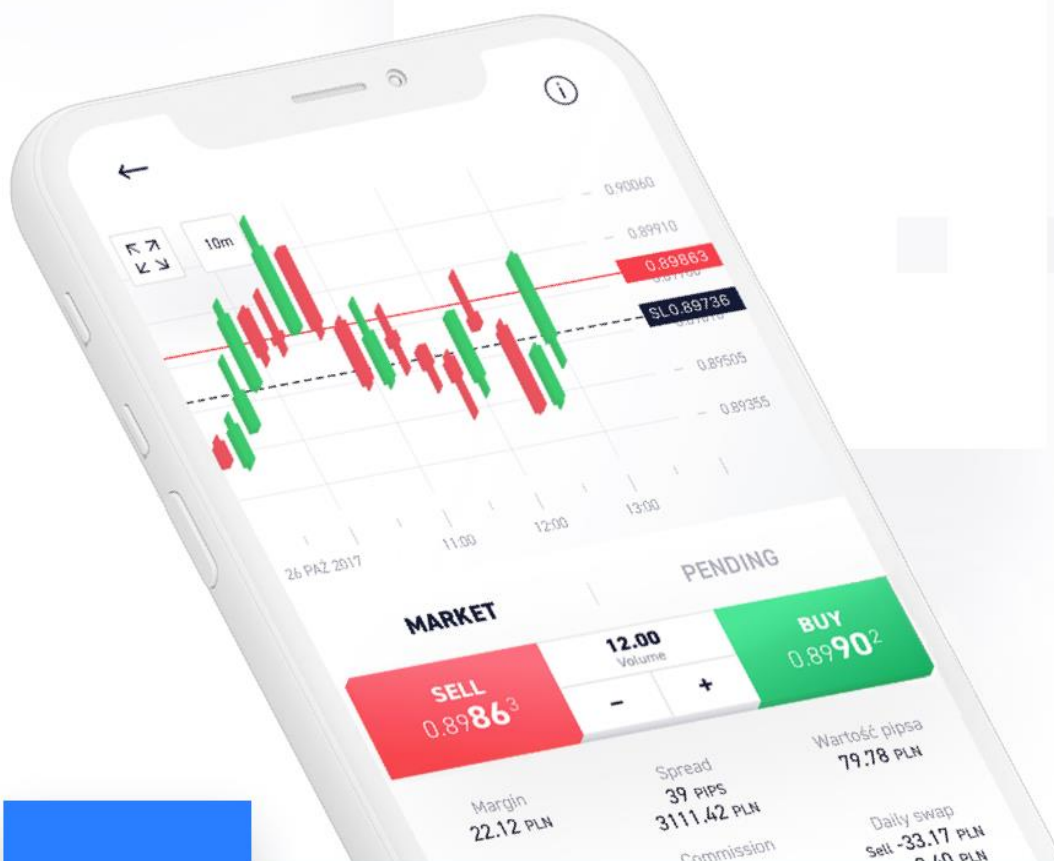




Załącznik do raportu bieżącego nr 19/2023 z dnia 26 lipca 2023

Wstępne wyniki finansowe i operacyjne
za I półrocze 2023 roku

XTB S.A.



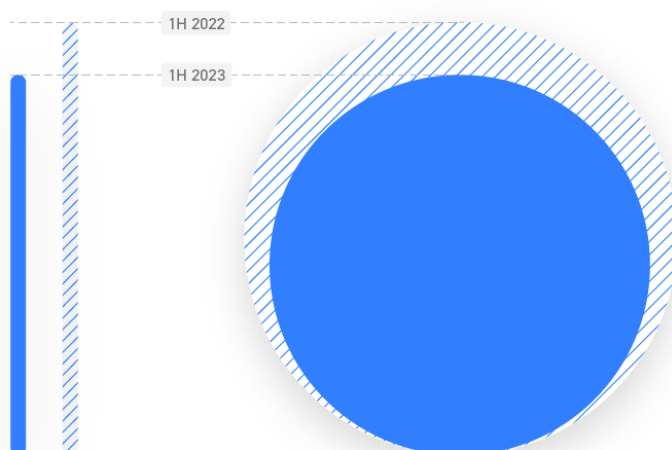
KLUCZOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI XTB I PÓŁROCZE 2023



ZYSK NETTO

421,0 MLN
PLN

▼ -12,2% r/r



PRZYCHODY OPERACYJNE

818,9 MLN
PLN

▼ -2,1% r/r



EBIT

477,3 MLN
PLN

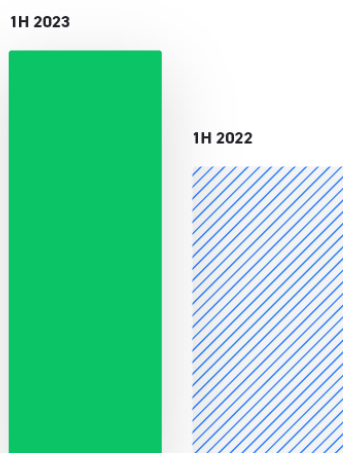
▼ -16,0% r/r



LICZBA AKTYWNYCH KLIENTÓW

274 450

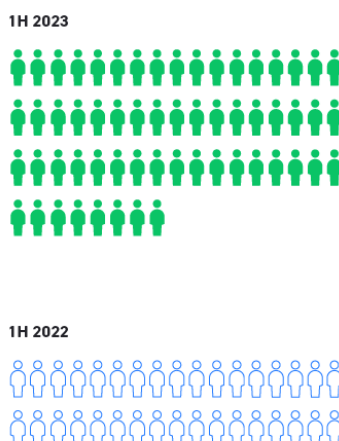
▲ +44,4% r/r



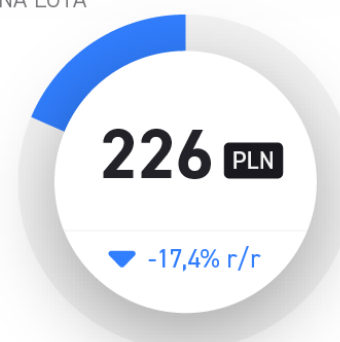
NOWI KLIENTI

167 200

▲ +65,5% r/r



RENTOWNOŚĆ
NA LOTA



OBRÓT W LOTACH

3 615 545

▲ +18,5% r/r





Wybrane skonsolidowane dane finansowe

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.06.2023	31.03.2023	30.06.2023	30.06.2022
Przychody z działalności operacyjnej razem	287 245	531 607	818 852	836 214
Koszty działalności operacyjnej razem	(157 377)	(184 219)	(341 596)	(267 786)
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	129 868	347 388	477 256	568 428
Przychody finansowe	26 430	27 400	53 830	17 731
Koszty finansowe	(11 260)	(7 776)	(19 036)	(512)
Zysk przed opodatkowaniem	145 038	367 012	512 050	585 647
Podatek dochodowy	(26 855)	(64 198)	(91 053)	(106 077)
Zysk netto	118 183	302 814	420 997	479 570

(w tys. PLN)	STAN NA DZIEŃ			
	30.06.2023	31.03.2023	31.12.2022	30.06.2022
Środki pieniężne własne	1 651 053	1 535 160	1 222 499	995 777
Środki pieniężne własne + obligacje	2 030 935	1 906 612	1 584 573	1 342 918
Kapitał własny	1 352 880	1 808 373	1 506 069	1 221 474

Wybrane skonsolidowane dane operacyjne (KPI)

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.06.2023	31.03.2023	30.06.2023	30.06.2022
Nowi klienci ¹	62 994	104 206	167 200	101 030
Klienci razem	762 624	703 928	762 624	525 287
Liczba aktywnych klientów ²	204 213	215 703	274 450	190 088
Średnia liczba aktywnych klientów ³	204 213	215 703	209 958	149 824
Depozyty netto (w tys. PLN) ⁴	776 122	1 025 147	1 801 268	1 949 588
Średnie przychody operacyjne na aktywnego klienta w tys. PLN ⁵	1,4	2,5	3,9	5,6
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ⁶	1 770 385	1 845 160	3 615 545	3 050 656
Rentowność na lota (w PLN) ⁷	162	288	226	274
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	547 088	596 645	1 143 732	1 170 928
Rentowność za 1 milion obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ⁸	126	204	168	167
Obrót akcjami w wartości nominalnej (w mln USD)	1 034	1 091	2 125	1 937

¹) Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych okresach.

²) Liczba klientów, którzy przeprowadzili co najmniej jedną transakcję w okresie.

³) Średnia kwartalna liczba klientów, którzy przeprowadzili co najmniej jedną transakcję w okresie trzech miesięcy.

⁴) Depozyty netto stanowią depozyty wpłacone przez klientów, pomniejszone o kwoty wycofane przez klientów, w danym okresie.

⁵) Przychody z działalności operacyjnej Grupy w danym okresie podzielone przez średnią kwartalną liczbę klientów, którzy przeprowadzili co najmniej jedną transakcję w okresie trzech miesięcy.

⁶) Lot stanowi jednostkę obrotu instrumentami finansowym; w przypadku transakcji walutowych lot odpowiada 100 000 jednostek waluty bazowej; w przypadku instrumentów innych niż instrumenty pochodne CFD oparte na walutach kwota jest określona w tabeli instrumentów i jest różna dla różnych instrumentów. Prezentowana wartość nie uwzględnia obrotu CFD na akcje i ETF-y w przypadku których 1 lot równa się 1 akcji.

⁷) Przychody z działalności operacyjnej razem podzielone przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach.

⁸) Przychody z działalności operacyjnej razem przeliczone na walutę USD według kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów określonych przez Narodowy Bank Polski na ostatni dzień każdego miesiąca okresu sprawozdawczego, podzielone przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD).



Komentarz Zarządu do wstępnych wyników

W I półroczu 2023 r. XTB wypracowało 421,0 mln zł skonsolidowanego zysku netto wobec 479,6 mln zł rok wcześniej. Skonsolidowane przychody osiągnęły wartość 818,9 mln zł (I półrocze 2022: 836,2 mln zł), a koszty działalności operacyjnej 341,6 mln zł (I półrocze 2022: 267,8 mln zł). W okresie Grupa pozyskała rekordowe 167,2 tys. nowych klientów, natomiast liczba aktywnych klientów wzrosła o 44,4% r/r z 190,1 tys. do 274,5 tys.

Przychody

W I półroczu 2023 r. przychody Grupy spadły o 2,1% r/r, z 836,2 mln zł do 818,9 mln zł. Do spadku tego przyczyniła się niższa o 48 zł rentowność jednostkowa lota, wynosząca 226 zł (I półrocze 2022: 274 zł). Spadek ten to głównie efekt niższej zmienności na rynkach finansowych i towarowych w II kwartale 2023 r. zrekompensowany w części stale rosnącą liczbą nowych klientów (wzrost o 65,5% r/r), połączoną z ich dużą aktywnością transakcyjną wyrażoną w liczbie zawartych kontraktów CFD w lotach. W konsekwencji obrót instrumentami pochodnymi wyniósł 3 615,5 tys. lotów (I półrocze 2022: 3 050,7 tys. lotów).

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY							
	30.06.2023	31.03.2023	31.12.2022	30.09.2022	30.06.2022	31.03.2022	31.12.2021	30.09.2021
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	287 245	531 607	216 746	391 289	396 410	439 804	183 567	200 029
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	1 770 385	1 845 160	1 720 381	1 594 606	1 489 917	1 560 739	1 073 549	1 044 329
Rentowność na lota (w PLN) ²	162	288	126	245	266	282	171	192
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	547 088	596 645	548 781	539 879	539 673	631 255	482 097	502 650
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	126	204	87	152	168	167	94	102

¹⁾ Lot stanowi jednostkę obrotu instrumentami finansowymi; w przypadku transakcji walutowych lot odpowiada 100 000 jednostek waluty bazowej; w przypadku instrumentów innych niż instrumenty pochodne CFD oparte na walutach kwota jest określona w tabeli instrumentów i jest różna dla różnych instrumentów. Prezentowana wartość nie uwzględnia obrotu CFD na akcje i ETF-y w przypadku których 1 lot równa się 1 akcji.

²⁾ Przychody z działalności operacyjnej razem podzielone przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach.

³⁾ Przychody z działalności operacyjnej razem przeliczone na walutę USD według kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów określonych przez Narodowy Bank Polski na ostatni dzień każdego miesiąca okresu sprawozdawczego, podzielone przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD).

XTB posiada solidny fundament w postaci stale rosnącej bazy klientów i liczby aktywnych klientów. W I półroczu 2023 r. Grupa odnotowała kolejny rekord w tym obszarze pozyskując 167 200 nowych klientów wobec 101 030 rok wcześniej, co daje wzrost o 65,5%. Analogicznie do liczby nowych klientów rekordowa była także liczba aktywnych klientów. Wzrosła ona z 190 088 do 274 450, tj. o 44,4% r/r.



	OKRES ZAKOŃCZONY							
	30.06.2023	31.03.2023	31.12.2022	30.09.2022	30.06.2022	31.03.2022	31.12.2021	30.09.2021
Nowi klienci ¹	62 994	104 206	51 038	44 796	45 697	55 333	42 760	38 573
Klienci razem ²	762 624	703 928	614 934	567 387	525 287	481 931	429 157	388 973
Liczba aktywnych klientów ³	274 450	215 703	258 799	224 339	190 088	149 726	190 452	160 608
Średnia liczba aktywnych klientów ⁴	209 958	215 703	153 082	150 444	149 824	149 726	112 015	106 961

¹⁾ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych kwartałach.

²⁾ Liczba klientów na koniec poszczególnych kwartałów.

³⁾ Liczba aktywnych klientów odpowiednio w okresie 6 i 3 miesięcy 2023 roku oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2022 roku oraz 12 i 9 miesięcy 2021 roku. Aktywny klient, to klient, który przeprowadził co najmniej jedną transakcję w okresie.

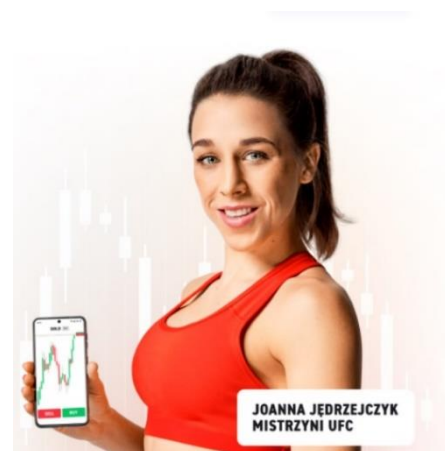
⁴⁾ Średnia kwartalna liczba aktywnych klientów odpowiednio za okres 6 i 3 miesięcy 2023 roku oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2022 roku oraz 12 i 9 miesięcy 2021 roku.

Priorytetem Zarządu jest dalszy przyrost bazy klienckiej prowadzący do umocnienia pozycji rynkowej XTB na świecie poprzez dotarcie z ofertą produktową do klienta masowego. Ambicją Zarządu w 2023 r. jest pozyskiwanie średnio co najmniej 40-60 tys. nowych klientów kwartalnie. Działania te wspierane są przez szereg inicjatyw m.in. wprowadzoną 11 kwietnia 2023 roku ofertą inwestowania na rynku rumuńskim (poszerzaną na kolejnych rynkach, m.in.: rynek portugalski, czeski, słowacki, polski, włoski czy hiszpański) w akcje spółek i ETF-y za ułamek ich ceny. Akcje ułamkowe pozwalają na większą elastyczność oraz kontrolę nad inwestycjami. Dzięki temu klienci mogą łatwiej dostosowywać portfel inwestycyjny do własnych, unikalnych celów finansowych i tolerancji na ryzyko.



W następstwie realizowanych działań Grupa pozyskała w I kwartale 2023 r. łącznie 104,2 tys. nowych klientów, a w II kwartale br. blisko 63,0 tys. nowych klientów. Z kolei w pierwszych 25 dniach lipca 2023 r. zostało pozyskanych 18,4 tys. nowych klientów.

XTB w celu umocnienia swojej pozycji rynkowej i rozpoznawalności na świecie współpracuje z utytułowanymi sportowcami, będącymi ambasadorami marki XTB. W lutym 2022 r. wprowadzona została kampania reklamowa z udziałem utytułowanej zawodniczki sportów walki, pierwszej Polki w organizacji UFC oraz mistrzyni w tejże organizacji, jak i trzykrotnej mistrzyni świata w boksie tajskim – Joanny Jędrzejczyk.





We wrześniu 2022 r. uruchomiono działania promocyjne z udziałem Conora McGregora, kolejnego ambasadora marki XTB – irlandzkiego zawodnika mieszanych sztuk walki (MMA) oraz UFC. Conor McGregor jest największą gwiazdą sportów walki na świecie oraz najlepiej wynagradzanym sportowcem wg listy sporządzonej przez Forbesa. Conor to nie tylko zawodnik, ale także osoba odnosząca sukcesy w biznesie jako inwestor w wielu ciekawych projektach.

Twarzą marki XTB został także Jiří Procházka, czeski zawodnik, jeden z czołowych zawodników MMA, mistrz UFC. Współpraca ta zakończyła się w maju 2023 r.



Do zespołu ambasadorów XTB dołączył też w 2022 r. Iker Casillas, były piłkarz Realu Madryt, uznawany za jednego z najlepszych bramkarzy wszech czasów. Obecnie pełni on funkcję zastępcy dyrektora generalnego fundacji Realu Madryt.

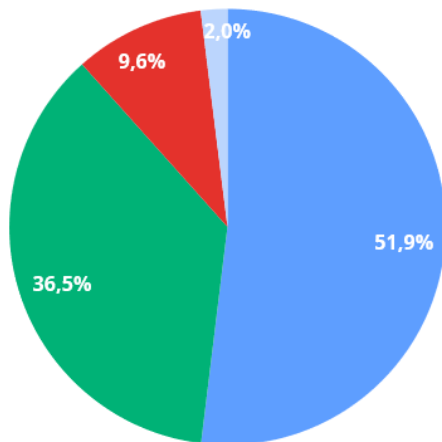
XTB, dzięki podjętej współpracy z takimi osobistościami jak Joanna Jędrzejczyk, Conor McGregor, Jiří Procházka, czy Iker Casillas rozpoczęło promocję oferowanych rozwiązań inwestycyjnych, w szczególności przekonuje, że inwestowanie w różnego rodzaju aktywa jest dostępne dla każdego, za pomocą udostępnianych narzędzi, które ułatwiają wejście w świat inwestycji: przez codzienne analizy rynkowe, a także liczne materiały edukacyjne.

Patrząc na przychody XTB pod kątem klas instrumentów odpowiedzialnych za ich powstanie widać, że w I półroczu 2023 r. prym wiodły CFD oparte na indeksach. Ich udział w strukturze przychodów na instrumentach finansowych sięgnął 51,9%. To konsekwencja dużej dochodowości na instrumentach CFD opartych o amerykański indeks US 100, niemiecki indeks akcji DAX (DE30) czy też amerykański indeks US 500. Drugą najbardziej dochodową klasą aktywów były instrumenty CFD oparte na towarach. Ich udział w strukturze przychodów w I półroczu 2023 r. wyniósł 36,5%. Najzyskowniejszymi instrumentami w tej klasie były CFD oparte na notowaniach gazu ziemnego oraz złota. Przychody na instrumentach CFD opartych o waluty stanowiły 9,6% wszystkich przychodów, gdzie najbardziej dochodowymi instrumentami finansowymi w tej klasie były oparte o parę walutową USDJPY oraz EURUSD.

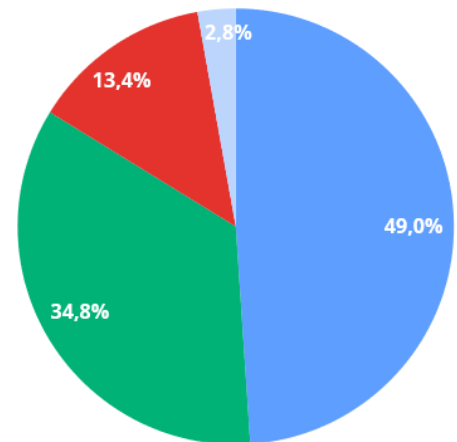


Struktura przychodów wg klasy aktywów (w %)

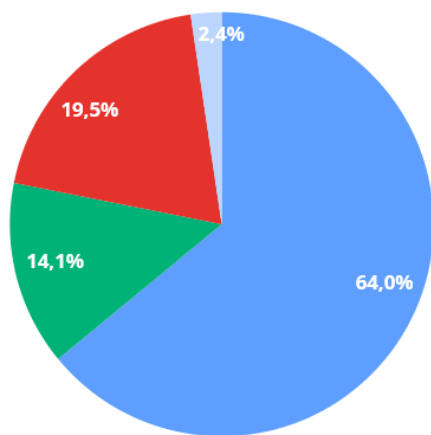
I półrocze 2023 r.



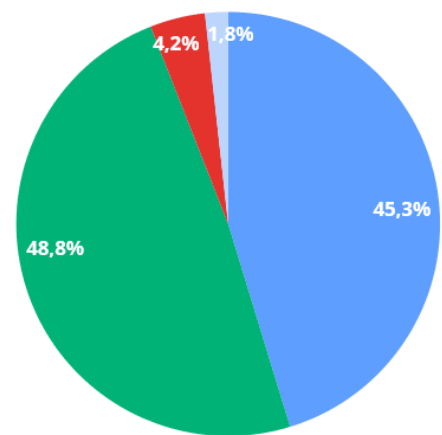
I półrocze 2022 r.



II kwartał 2023 r.



I kwartał 2023 r.



(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.06.2023	31.03.2023	30.06.2023	30.06.2022
CFD na indeksy	191 259	245 812	437 071	417 896
CFD na towary	42 090	264 713	306 803	297 490
CFD na waluty	58 315	22 852	81 167	114 468
CFD na akcje i ETF-y	2 358	6 943	9 301	23 149
CFD na obligacje	516	177	693	(1 230)
CFD razem	294 538	540 497	835 035	851 773
Akcje i ETF-y	4 147	2 398	6 545	2 151
Wynik z operacji na instrumentach finansowych brutto	298 685	542 895	841 580	853 924
Bonusy i rabaty wypłacane klientom	(3 345)	(2 598)	(5 943)	(2 669)
Prowizje wypłacane brokerom współpracującym	(11 203)	(11 751)	(22 954)	(18 139)
Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto	284 137	528 546	812 683	833 116



Model biznesowy stosowany przez XTB łączy w sobie cechy modelu agencyjnego oraz modelu *market maker*, w którym Spółka jest stroną transakcji zawieranych i inicjowanych przez klientów. XTB nie angażuje się, sensu stricto, w transakcje realizowane na własny rachunek w oczekiwaniu na zmiany cen lub wartości instrumentów bazowych (tzw. *proprietary trading*).

Stosowany przez XTB hybrydowy model biznesowy wykorzystuje też model agencyjny. Dla przykładu na większości instrumentów CFD opartych o kryptowaluty XTB zabezpiecza te transakcje z partnerami zewnętrznymi, przestając praktycznie być drugą stroną transakcji (oczywiście z prawnego punktu widzenia nadal jest to XTB). W pełni zautomatyzowany przyjęty w Spółce proces zarządzania ryzykiem ogranicza ekspozycję na zmiany rynkowe oraz zmusza do zabezpieczania pozycji w celu utrzymywania właściwych poziomów wymogów kapitałowych. Dodatkowo, XTB realizuje bezpośrednio na rynkach regulowanych lub w alternatywnych systemach obrotu wszystkie transakcje na akcjach i ETFach oraz na instrumentach CFD opartych o te aktywa. XTB nie jest market makerem dla tej klasy instrumentów.

W model biznesowy XTB wpisana jest duża zmienność przychodów z okresu na okres. Na wyniki operacyjne wpływ mają przede wszystkim: (i) zmienność na rynkach finansowych i towarowych; (ii) liczba aktywnych klientów; (iii) wolumen zawieranych przez nich transakcji na instrumentach finansowych; (iv) ogólne warunki rynkowe, geopolityczne i gospodarcze; (v) konkurencja na rynku FX/CFD oraz (vi) otoczenie regulacyjne.

Co do zasady, na przychody Grupy pozytywnie wpływa wyższa aktywność rynków finansowych i towarowych z uwagi na to, że w takich okresach obserwuje się wyższy poziom obrotów realizowanych przez klientów Grupy oraz wyższą rentowność na lota. Korzystne dla Spółki są okresy występowania wyraźnych i długich trendów rynkowych i właśnie w takich momentach osiąga najwyższe przychody. W związku z tym, wysoka aktywność rynków finansowych i towarowych prowadzi co do zasady do zwiększonego wolumenu obrotów na platformach transakcyjnych Grupy. Natomiast spadek tej aktywności oraz związany z tym spadek aktywności transakcyjnej klientów Grupy prowadzi co do zasady do zmniejszenia przychodów operacyjnych Grupy. Z uwagi na powyższe, przychody operacyjne i rentowność Grupy mogą spadać w okresach niskiej aktywności rynków finansowych i towarowych. Ponadto, może pojawić się bardziej przewidywalny trend, w którym rynek porusza się w ograniczonym zakresie cenowym. Prowadzi to do powstania tendencji rynkowych, dających się przewidzieć z wyższym prawdopodobieństwem niż w przypadku większych kierunkowych ruchów na rynkach, co tworzy sprzyjające warunki do transakcji zawieranych w wąskim zakresie rynku (ang. *range trading*). W takim przypadku obserwuje się większą liczbę transakcji przynoszących zyski klientom, co prowadzi do obniżenia wyniku Grupy z tytułu *market making*.

Zmienność oraz aktywność rynków wynika z szeregu czynników zewnętrznych, z których część jest charakterystyczna dla rynku, a część może być powiązana z ogólnymi warunkami makroekonomicznymi. Może ona w sposób istotny wpływać na przychody osiągane przez Grupę w kolejnych kwartałach. Jest to charakterystyczne dla modelu biznesowego Grupy.



Koszty

Koszty działalności operacyjnej w I półroczu 2023 r. ukształtowały się na poziomie 341,6 mln zł i były o 73,8 mln zł wyższe w stosunku do okresu porównywalnego (I półrocze 2022 r.: 267,8 mln zł). Najistotniejsze zmiany r/r wystąpiły w:

- kosztach wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych, wzrost o 31,8 mln zł głównie za sprawą wzrostu zatrudnienia;
- kosztach marketingowych, wzrost o 30,9 mln zł wynikający głównie z wyższych nakładów na kampanie marketingowe online;
- pozostałych usługach obcych, wzrost o 7,6 mln zł w następstwie poniesienia głównie wyższych nakładów na: (i) systemy IT i licencje (wzrost o 3,8 mln zł r/r); (ii) usługi prawne i doradcze (wzrost o 2,1 mln zł r/r) oraz (iii) usługi dostarczania danych rynkowych (wzrost o 0,8 mln zł r/r).

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.06.2023	31.03.2022	30.06.2023	30.06.2022
Marketing	54 823	81 435	136 258	105 312
Wynagrodzenia i świadczenia pracownicze	61 413	63 367	124 780	92 978
Pozostałe usługi obce	15 945	14 062	30 007	22 365
Koszty prowizji	13 906	15 079	28 985	27 590
Amortyzacja	3 984	3 746	7 730	5 655
Podatki i opłaty	2 885	3 004	5 889	4 746
Pozostałe koszty	2 572	1 600	4 172	5 175
Koszty utrzymania i wynajmu budynków	1 849	1 926	3 775	3 965
Koszty działalności operacyjnej razem	157 377	184 219	341 596	267 786

W ujęciu k/k koszty działalności operacyjnej spadły o 26,8 mln zł głównie za sprawą niższych o 26,6 mln zł nakładów marketingowych offline.

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY							
	30.06.2023	31.03.2023	31.12.2022	30.09.2022	30.06.2022	31.03.2022	31.12.2021	30.09.2021
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	157 377	184 219	158 235	132 546	136 750	131 036	100 715	84 771
- Marketing	54 823	81 435	68 478	48 579	54 662	50 650	37 201	24 772
Nowi klienci ¹	62 994	104 206	51 038	44 796	45 697	55 333	42 760	38 573
Klienci razem ²	762 624	703 928	614 934	567 387	525 287	481 931	429 157	388 973
Liczba aktywnych klientów ³	274 450	215 703	258 799	224 339	190 088	149 726	190 452	160 608
Średnia liczba aktywnych klientów ⁴	209 958	215 703	160 995	151 685	149 922	149 726	127 174	110 875
Średni koszt pozyskania klienta ⁵	0,9	0,8	1,3	1,1	1,2	0,9	0,9	0,6

¹⁾ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych kwartałach.

²⁾ Liczba klientów na koniec poszczególnych kwartałów.

³⁾ Liczba aktywnych klientów odpowiednio w okresie 6 i 3 miesięcy 2023 roku oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2022 roku oraz 12 i 9 miesięcy 2021 roku. Aktywny klient, to klient, który przeprowadził co najmniej jedną transakcję w okresie.

⁴⁾ Średnia kwartalna liczba aktywnych klientów odpowiednio za okres 6 i 3 miesięcy 2023 roku oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2022 roku oraz 12 i 9 miesięcy 2021 roku.

⁵⁾ Średni koszt pozyskania klienta zdefiniowany jest jako wydatki marketingowe w okresie podzielone przez liczbę nowych klientów w tym samym okresie.



W związku z dynamicznym rozwojem XTB Zarząd ocenia, że w 2023 r. łączne koszty działalności operacyjnej mogą kształtować się nawet na poziomie wyższym o około jedną czwartą do tego, jaki zaobserwowaliśmy w 2022 r. Priorytetem Zarządu jest dalszy przyrost bazy klienckiej oraz budowanie marki globalnej. W konsekwencji realizowanych działań nakłady na marketing mogą wzrosnąć o około jedną piątą w stosunku do roku ubiegłego.

Ostateczny poziom kosztów działalności operacyjnej uzależniony będzie w szczególności od tempa wzrostu zatrudnienia i wysokości zmiennych składników wynagrodzeń wypłaconych pracownikom, od poziomu wydatków marketingowych, od tempa ekspansji geograficznej na nowe rynki oraz od wpływu ewentualnych nowych regulacji i innych czynników zewnętrznych na poziom przychodów osiąganych przez Grupę.

Poziom wydatków marketingowych uzależniony będzie od oceny ich wpływu na wyniki i rentowność Grupy, od tempa ekspansji zagranicznej oraz stopnia responsywności klientów na podejmowane działania. Do wzrostu zatrudnienia w Grupie przyczyniać się będzie jej dynamiczny rozwój, zarówno na rynkach już istniejących, jak i nowych. Z kolei na wysokość zmiennych składników wynagrodzeń wpływać będą wyniki Grupy.

XTB jako FinTech

XTB jako podmiot technologiczny działający w sektorze finansów prowadzi w sposób ciągły prace polegające na opracowywaniu i rozwijaniu wysoce innowacyjnych, kompleksowych rozwiązań w dziedzinie transakcji oraz inwestycji internetowych w instrumenty finansowe („prace badawczo-rozwojowe”). Czyni to Spółkę organizacją typu FinTech. Celem powyższych prac jest opracowywanie innowacyjnych technologii i rozwiązań pozwalających w szczególności na dalszy rozwój oferty produktowej. XTB jest właścicielem szeregu autorskich rozwiązań technologicznych, w tym nowoczesnej platformy transakcyjnej xStation.

Autorska platforma xStation



Realizowane w I półroczu 2023 r. prace badawczo-rozwojowe miały na celu rozwój narzędzi niezbędnych do sprawnego funkcjonowania systemów transakcyjnych XTB, efektywnej egzekucji zleceń, sprawnego procesu onboardingu klientów oraz dalszego rozwoju narzędzi wspierających wewnętrzne procesy w firmie w efekcie zidentyfikowanych potrzeb rozwojowych. Obszary badawcze skupiały się na funkcjonalnościach i bezpieczeństwie działania systemów, procesów i baz danych. Prowadzone były również prace badawczo-rozwojowe ukierunkowane na rozwój nowych systemów elektronicznego obrotu.

Z uwagi na przyjętą strategię biznesową opierającą się na rozwoju nowych technologii, w ramach struktury XTB wyodrębniony został Dział Rozwoju IT, w którym znakomitą część personelu stanowią osoby wykonujące prace badawczo-rozwojowe. Przedmiotowe prace mają znaczący, niemalże strategiczny wpływ na działalność gospodarczą prowadzoną przez XTB. Nie tylko przekładają się na poziom generowanych przychodów przez XTB, ale również są kluczowe w procesie budowania i utrzymywania wysoce konkurencyjnej pozycji Spółki na globalnym rynku kapitałowym.



Należy bowiem podkreślić, że XTB jest jednym z największych brokerów FX & CFD na świecie prowadzącym swoją działalność na rynku OTC (ang. *over-the-counter*) oraz na rynku giełdowym.

Poniższa tabela przedstawia liczbę osób zatrudnionych w dziale Rozwoju IT oraz ponoszone koszty związane z opracowywaniem i rozwijaniem wysoce innowacyjnych, kompleksowych rozwiązań w dziedzinie transakcji oraz inwestycji internetowych:

	OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30.06.2023	OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 31.12.2022	OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 31.12.2021
Koszty związane z opracowywaniem i rozwijaniem technologii (w tys. PLN)	42 995	58 381	36 617
Liczba zatrudnionych w dziale Rozwoju IT*	345	266	161

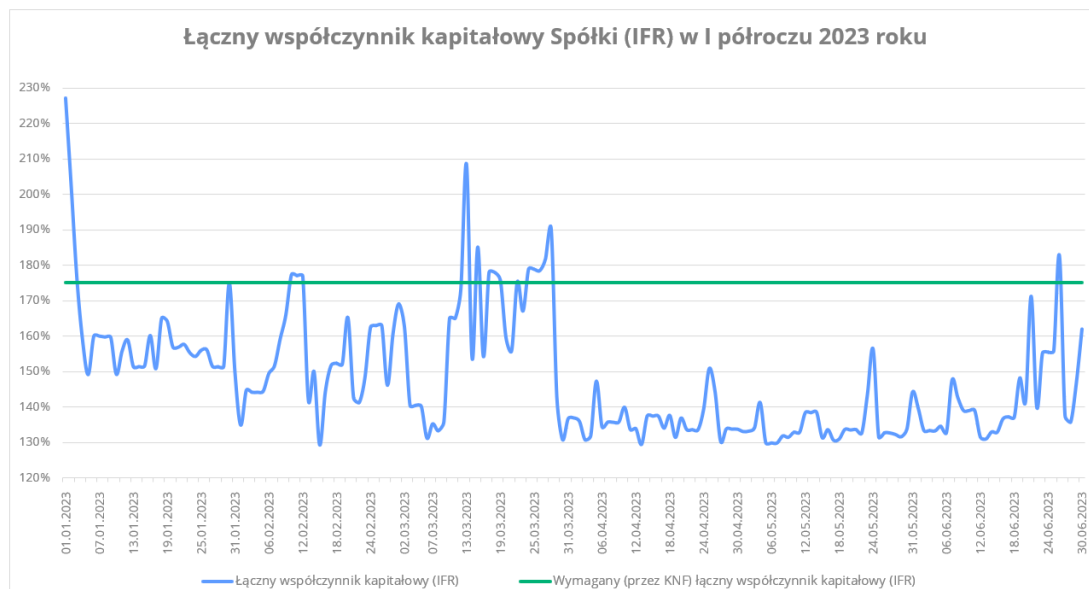
*osoby zatrudnione w oparciu o umowę o pracę, umowę zlecenia oraz świadczące usługi w oparciu o umowę B2B.

Dywidenda

Polityka dywidendowa XTB zakłada rekomendowanie przez Zarząd Walnemu Zgromadzeniu wypłaty dywidendy w kwocie uwzględniającej poziom zysku netto prezentowany w jednostkowym rocznym sprawozdaniu finansowym Spółki oraz szereg różnych czynników dotyczących Spółki, w tym perspektyw dalszej działalności, przyszłych zysków, zapotrzebowania na środki pieniężne, sytuacji finansowej, poziomu współczynników adekwatności kapitałowej, planów ekspansji, wymogów prawa w tym zakresie, jak i wytycznych KNF. W szczególności Zarząd, zgłaszając propozycje dotyczące wypłaty dywidendy, kierował się będzie koniecznością zapewnienia odpowiedniego poziomu współczynników adekwatności kapitałowej Spółki oraz kapitału niezbędnego do rozwoju Grupy.

Zarząd podtrzymuje, że jego zamiarem jest rekomendowanie w przyszłości Walnemu Zgromadzeniu podejmowania uchwał w sprawie wypłaty dywidendy, przy uwzględnieniu czynników wskazanych powyżej, w kwocie na poziomie od 50% do 100% jednostkowego zysku netto Spółki za dany rok obrotowy. Jednostkowy zysk netto za I półrocze 2023 roku wyniósł 422,8 mln zł.

Poziomy łącznego współczynnika kapitałowego (IFR) XTB w poszczególnych dniach w I półroczu 2023 r. obrazuje poniższy wykres.



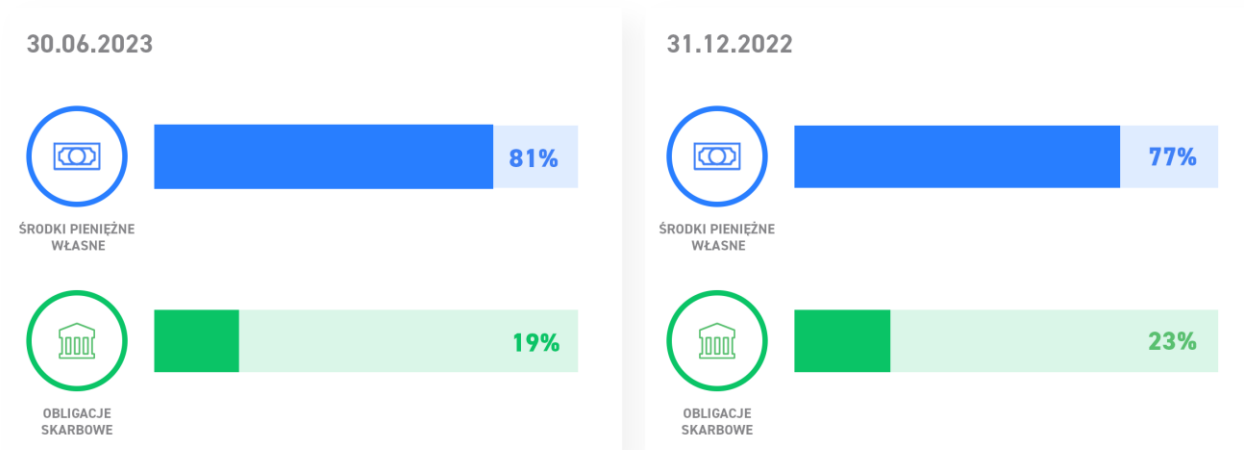


Na koniec I półrocza br. łączny współczynnik kapitałowy w Spółce wyniósł 162,0%. Łączny współczynnik kapitałowy informuje o relacji funduszy własnych do aktywów ważonych ryzykiem, a mówiąc inaczej, pokazuje czy dom maklerski jest w stanie posiadanymi funduszami własnymi pokryć minimalny wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka rynkowego, kredytowego, operacyjnego i pozostałych.

Środki pieniężne własne i ich ekwiwalenty

XTB lokuje część swojej gotówki w lokaty bankowe oraz instrumenty finansowe posiadające wagę ryzyka 0%, tj. w obligacje skarbowe oraz obligacje poręczone przez Skarb Państwa. Na dzień 30 czerwca 2023 r. łączna wartość własnych środków pieniężnych oraz obligacji wyniosła w Grupie XTB 2 030,9 mln zł, z tego 1 651,1 mln zł przypadała na środki pieniężne, a 379,9 mln zł na obligacje.

ŚRODKI PIENIĘŻNE WŁASNE



Ekspansja zagraniczna

XTB ze swoją silną pozycją rynkową oraz dynamicznie rosnącą bazą klientów coraz śmielej buduje swoją obecność na rynkach pozaeuropejskich, konsekwentnie realizując strategię stworzenia marki globalnej. Zarząd XTB kładzie główny nacisk na rozwój organiczny, z jednej strony zwiększając penetrację rynków europejskich, z drugiej budując sukcesywnie swoją obecność w Ameryce Łacińskiej, Azji i Afryce. W ślad za tymi działaniami skład grupy kapitałowej poszerzać się może o nowe podmioty zależne. Warto nadmienić, że ekspansja geograficzna jest procesem realizowanym przez XTB w sposób ciągły, którego efekty rozłożone są w czasie. W związku z tym raczej nie należy się spodziewać nagłych, skokowych zmian wyników Grupy z tego tytułu.

Rozwój XTB możliwy jest także poprzez fuzje i przejęcia, zwłaszcza z podmiotami które pozwoliłyby osiągnąć Grupie synergii geograficzną (rynkı wzajemnie się uzupełniające). Tego typu transakcje Zarząd realizować zamierza jedynie w przypadku gdy wiązać się będą z wymiernymi korzyściami dla Spółki i jej akcjonariuszy.

Aktualnie wysiłki Zarządu skupiają się na dotarciu z ofertą do klienta masowego. Jest to kluczowe dla dalszego dynamicznego rozwoju XTB i budowania marki globalnej. Temu też celowi służyć ma dodawane do oferty nowych produktów w 2023 r. i latach kolejnych. Zarząd ocenia, że efekty tych prac dadzą znacznie większy uzysk niż gdyby posiadane zasoby ulokować w uruchomienie działalności operacyjnej w RPA. Z tego też względu start działalności operacyjnej XTB Africa (PTY) Ltd. odłożono w czasie przynajmniej do 2024 r.