

xtb

**ZAŁĄCZNIK
DO RAPORTU BIEŻĄCEGO**

NR 35/2024 Z DNIA 30 PAŹDZIERNIKA 2024

WSTĘPNE WYNIKI FINANSOWE
I OPERACYJNE ZA III KWARTAŁ 2024 ROKU

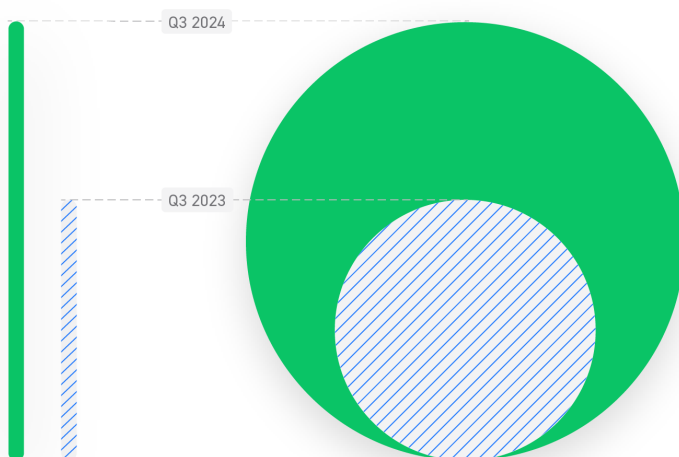
KLUCZOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI XTB III KWARTAŁ 2024



ZYSK NETTO

203,8 MLN PLN

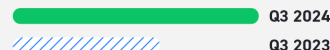
▲ +68,3% r/r



PRZYCHODY OPERACYJNE

470,2 MLN PLN

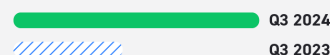
▲ +67,3% r/r



EBIT

261,7 MLN PLN

▲ +125,6% r/r

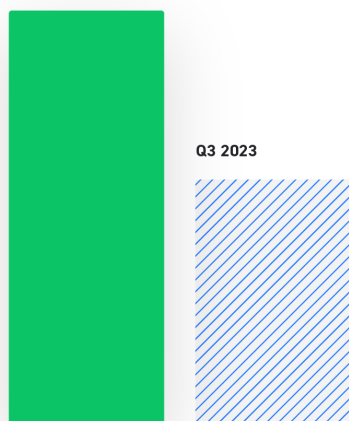


LICZBA AKTYWNYCH KLIENTÓW

474 117

▲ +68,7% r/r

Q3 2024



NOWI KLIENTI

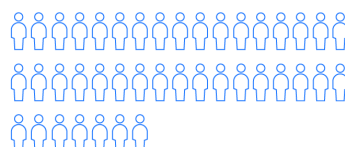
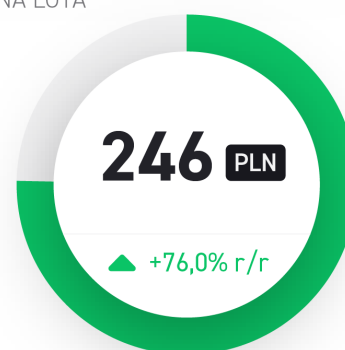
108 104

▲ +60,1% r/r

Q3 2024



Q3 2023

RENTOWNOŚĆ
NA LOTA

246 PLN

▲ +76,0% r/r

OBRÓT W LOTACH

1 912 391

▼ -4,9% r/r



WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE FINANSOWE

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 9 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.09.2024	30.09.2023	30.09.2024	30.09.2023
Przychody z działalności operacyjnej razem	470 188	280 988	1 407 974	1 111 675
Koszty działalności operacyjnej razem	(208 480)	(164 966)	(618 853)	(506 562)
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	261 708	116 022	789 121	605 113
Przychody finansowe	8 448	14 024	46 132	56 019
Koszty finansowe	(18 244)	14 484	(18 757)	(4 552)
Zysk przed opodatkowaniem	251 912	144 530	816 496	656 580
Podatek dochodowy	(48 086)	(23 403)	(149 624)	(114 456)
Zysk netto	203 826	121 127	666 872	542 124

(w tys. PLN)	STAN NA DZIEŃ		
	30.09.2024	31.12.2023	30.09.2023
Środki pieniężne własne	1 250 034	1 409 897	1 236 445
Środki pieniężne własne + obligacje	1 789 327	1 805 705	1 623 431
Kapitał własny	1 808 502	1 734 663	1 477 085

WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE OPERACYJNE (KPI)

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 9 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.09.2024	30.09.2023	30.09.2024	30.09.2023
Nowi klienci ¹	108 104	67 505	340 420	234 704
Klienci razem	1 213 554	826 042	1 213 554	826 042
Liczba aktywnych klientów ²	474 117	281 101	546 191	355 461
Średnia liczba aktywnych klientów ³	474 117	281 101	425 928	266 838
Depozyty netto (w tys. PLN) ⁴	2 266 397	827 012	6 071 398	2 632 051
Średnie przychody operacyjne na aktywnego klienta (w tys. PLN) ⁵	1,0	1,0	3,3	4,2
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ⁶	1 912 391	2 011 452	5 843 440	5 626 997
Rentowność na lota (w PLN) ⁷	246	140	241	198
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	695 315	593 232	1 898 724	1 736 964
Rentowność za 1 milion obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ⁸	174	114	187	151
Obrót akcjami i ETP w wartości nominalnej (w mln USD)	2 401	1 077	6 449	3 203

¹ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych okresach.

² Liczba klientów, którzy przeprowadzili co najmniej jedną transakcję i/lub posiadali otwartą pozycję w okresie.

³ Średnia kwartalna liczba klientów, którzy przeprowadzili co najmniej jedną transakcję i/lub posiadali otwartą pozycję 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 aktywnych klientów.

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 ETP w przypadku których 1 lot równa się 1 akcji.

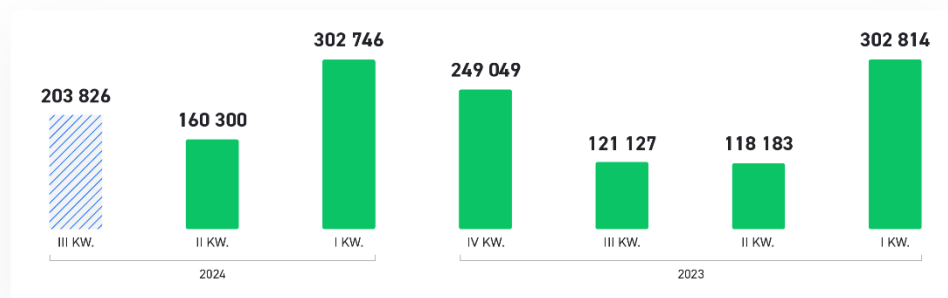
⁷ Przychody z działalności operacyjnej razem podzielone przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach.

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

III kwartał 2024 r. był dla XTB kolejnym okresem dynamicznego rozwoju biznesu oraz budowania bazy klienckiej. W konsekwencji Grupa pozyskała 108,1 tys. nowych klientów (wzrost o 60,1% r/r), natomiast liczba aktywnych klientów wzrosła o 68,7% r/r z 281,1 tys. do 474,1 tys. Skonsolidowany zysk netto wyniósł 203,8 mln zł wobec 121,1 mln zł rok wcześniej. Skonsolidowane przychody osiągnęły wartość 470,2 mln zł (III kwartał 2023 r.: 281,0 mln zł) przy kosztach działalności operacyjnej na poziomie 208,5 mln zł (III kwartał 2023 r.: 165,0 mln zł).

ZYSK NETTO W UJĘCIU KWARTALNYM



Przychody

W III kwartale 2024 r. przychody Grupy wyniosły 470,2 mln zł (wzrost o 67,3% r/r). Istotnymi czynnikami determinującymi ich poziom była wysoka zmienność na rynkach finansowych i towarowych w lipcu i sierpniu rozumiana jako występowanie długich i wyraźnych trendów na rynkach akcyjnych i towarowych oraz stale rosnąca liczba aktywnych klientów (wzrost o 68,7% r/r), połączona z ich dużą aktywnością transakcyjną wyrażoną m.in. w liczbie zawartych kontraktów CFD w lotach (spadek o 4,9% r/r). W konsekwencji obrót instrumentami pochodnymi wyniósł 1 912,4 tys. lotów (III kwartał 2023: 2 011,5 tys. lotów), a rentowność na lota osiągnęła wartość 246 zł (III kwartał 2023: 140 zł).

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY								
	30.09.2024	30.06.2024	31.03.2024	31.12.2023	30.09.2023	30.06.2023	31.03.2023	31.12.2022
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	470 188	382 119	555 948	506 740	280 988	293 134	537 553	221 924
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	1 912 391	1 966 159	1 964 890	1 789 481	2 011 452	1 770 385	1 845 160	1 720 381
Rentowność na lota (w PLN) ²	246	194	283	283	140	166	291	129
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	695 315	621 544	581 865	548 927	593 232	547 088	596 645	548 781
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	174	154	239	229	114	128	207	89

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 ETP 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).

OKRES ZAKOŃCZONY								
	9 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY						
	30.09.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	1 407 974	1 618 415	1 451 954	625 595	797 750	239 304	288 301	273 767
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	5 843 440	7 416 479	6 365 643	4 104 566	3 175 166	1 597 218	2 095 412	2 196 558
Rentowność na lota (w PLN) ²	241	218	228	152	251	150	138	125
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	1 898 724	2 285 891	2 259 588	1 737 351	1 021 835	541 510	773 899	653 373
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	187	169	144	93	200	115	103	111

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 ETP w przypadku których 1 lot równa się 1 akcji.

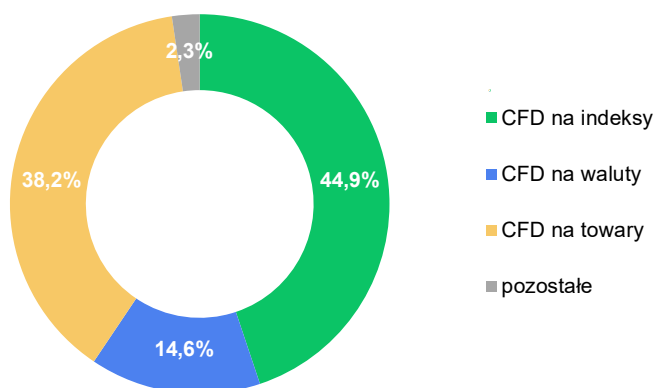
²⁾ Przychody z działalności operacyjnej razem podzielone przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach.

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).

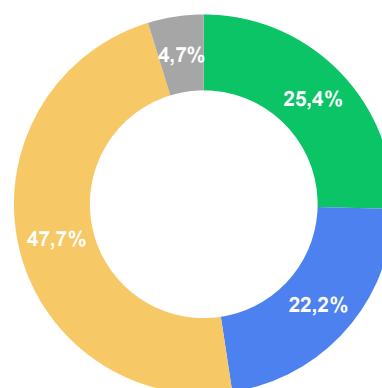
Patrząc na przychody XTB pod kątem klas instrumentów odpowiedzialnych za ich powstanie widać, że w III kwartale 2024 r. prym wiodły CFD oparte na indeksach. Ich udział w strukturze przychodów w analizowanym okresie wyniósł 44,9% (III kwartał 2023 r.: 25,4%). To konsekwencja dużej dochodowości na instrumentach CFD opartych o amerykański indeks US 100, niemiecki indeks akcji DAX (DE40) czy też amerykański indeks US 500. Drugą najbardziej dochodową klasą aktywów były instrumenty CFD oparte na towarach. Ich udział w strukturze przychodów na instrumentach finansowych sięgnął 38,2% wobec 47,7% rok wcześniej. To konsekwencja m.in. dużej dochodowości na instrumentach CFD opartych na notowaniach ceny złota, gazu ziemnego oraz ropy naftowej. Przychody na instrumentach CFD opartych o waluty stanowiły 14,6% wszystkich przychodów, wobec 22,2% rok wcześniej. Najbardziej dochodowymi instrumentami finansowymi w tej klasie były instrumenty CFD oparte o kryptowalutę bitcoin, o parę walutową EURUSD oraz o kryptowalutę ethereum.

STRUKTURA PRZYCHODÓW WG KLASY AKTYWÓW (W %)

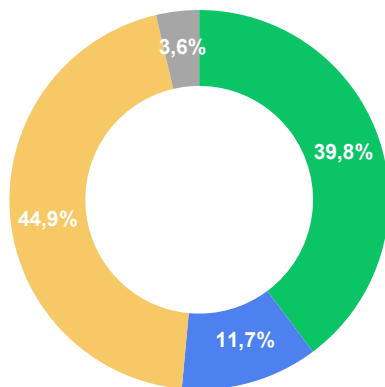
III kwartał 2024 r.



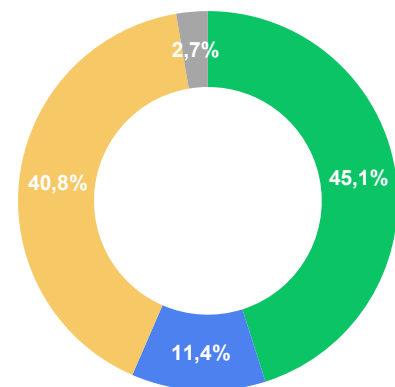
III kwartał 2023 r.



I - III kwartał 2024 r.



I - III kwartał 2023 r.



(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 9 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.09.2024	30.09.2023	30.09.2024	30.09.2023
CFD na indeksy	209 517	73 133	556 636	509 412
CFD na towary	178 586	137 259	628 105	460 881
CFD na waluty	68 005	63 968	163 560	129 044
CFD na akcje i ETP	8 700	12 219	29 633	21 584
CFD na obligacje	(158)	480	270	1 173
CFD razem	464 650	287 059	1 378 204	1 122 094
Akcje i ETP	2 439	961	21 263	7 506
Wynik z operacji na instrumentach finansowych brutto	467 089	288 020	1 399 467	1 129 600
Bonusy i rabaty wypłacane klientom	(2 650)	(1 175)	(6 292)	(7 118)
Prowizje wypłacane brokerom współpracującym	(11 286)	(13 902)	(37 104)	(36 856)
Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto	453 153	272 943	1 356 071	1 085 626

Przychody operacyjne XTB powstają: (i) ze spreadów (różnicy między ceną sprzedaży – offer a ceną kupna – bid); (ii) z prowizji i opłat naliczanych klientom; (iii) z naliczanych punktów swapowych (stanowiących koszt utrzymywania pozycji w czasie) oraz (iv) z wyniku netto (zysków pomniejszonych o straty) z działalności XTB w zakresie *market making*.

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 ETP 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 osiąmane przez Grupę w kolejnych kwartałach. Jest to charakterystyczne dla modelu biznesowego Grupy.

Koszty

Koszty działalności operacyjnej w III kwartale 2024 r. ukształtowały się na poziomie 208,5 mln zł i były o 43,5 mln zł wyższe od tych rok wcześniej (III kwartał 2023 r.: 165,0 mln zł). Najistotniejsze zmiany wystąpiły w:

- kosztach wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych, wzrost o 16,1 mln zł, głównie za sprawą wzrostu zatrudnienia;
- kosztach marketingowych, wzrost o 13,0 mln zł wynikający głównie z wyższych nakładów na kampanie marketingowe online;
- kosztach prowizji, wzrost o 10,1 mln zł wynikający z większych kwot zapłaconych dostawcom usług płatniczych, za pośrednictwem których klienci deponują swoje środki na rachunkach transakcyjnych;
- pozostałych usługach obcych, wzrost o 4,3 mln zł w następstwie poniesienia głównie wyższych nakładów na systemy IT i licencje (wzrost o 4,2 mln zł r/r).

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 9 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.09.2024	30.09.2023	30.09.2024	30.09.2023
Wynagrodzenia i świadczenia pracownicze	79 830	63 767	228 109	188 547
Marketing	71 613	58 585	227 953	194 843
Koszty prowizji	24 722	14 576	68 642	43 561
Pozostałe usługi obce	19 769	15 489	55 366	45 496
Amortyzacja	5 066	4 196	14 782	11 926
Pozostałe koszty	3 975	3 208	7 922	7 380
Koszty utrzymania i wynajmu budynków	1 836	2 198	5 740	5 973
Podatki i opłaty	1 669	2 947	10 339	8 836
Koszty działalności operacyjnej razem	208 480	164 966	618 853	506 562

W ujęciu k/k koszty działalności operacyjnej wzrosły o 3,1 mln zł, m.in. za sprawą wyższych o 4,4 mln zł kosztów wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych, wynikających głównie ze wzrostu zatrudnienia, a także wyższych o 2,1 mln zł kosztów prowizji wynikających z większych kwot zapłaconych dostawcom usług płatniczych za pośrednictwem których klienci deponują swoje środki na rachunkach transakcyjnych, rekompensowane niższymi o 3,6 mln zł nakładami marketingowymi online.

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY								
	30.09.2024	30.06.2024	31.03.2024	31.12.2023	30.09.2023	30.06.2023	31.03.2023	31.12.2022
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	208 480	205 408	204 965	187 669	164 966	157 377	184 219	158 235
- Marketing	71 613	75 234	81 106	69 081	58 585	54 823	81 435	68 478
Nowi klienci ¹	108 104	102 569	129 747	77 267	67 505	62 994	104 206	51 038
Klienci razem ²	1 213 554	1 113 554	1 018 899	897 573	826 042	762 624	703 928	614 934
Średni koszt pozyskania klienta ³	0,7	0,7	0,6	0,9	0,9	0,9	0,8	1,3

¹⁾ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych kwartałach.

²⁾ Liczba klientów na koniec poszczególnych kwartałów.

³⁾ Średni koszt pozyskania klienta zdefiniowany jest jako wydatki marketingowe w kwartale podzielone przez liczbę nowych klientów w tym samym kwartale.

OKRES ZAKOŃCZONY								
	9 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY						
	30.09.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	618 853	694 231	558 567	348 772	282 004	173 892	172 492	145 497
- Marketing	227 953	263 924	222 369	120 101	87 731	37 716	33 322	24 841
Nowi klienci ¹	340 420	311 971	196 864	189 187	112 025	36 555	20 672	18 913
Klienci razem ²	1 213 554	897 573	614 934	429 157	255 791	149 304	116 517	105 662
Średni koszt pozyskania klienta ³	0,7	0,8	1,1	0,6	0,8	1,0	1,6	1,3

¹⁾ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych okresach.

²⁾ Liczba klientów na koniec poszczególnych okresów.

³⁾ 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 2024 r. łączne koszty działalności operacyjnej mogą kształtować się nawet na poziomie wyższym o około jedną piątą do tego, jaki zaobserwowaliśmy w 2023 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 osiągniętych 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.

Klienci

XTB posiada solidny fundament w postaci stale rosnącej bazy klientów i liczby aktywnych klientów. W III kwartale 2024 r. Grupa pozyskała 108 104 nowych klientów wobec 67 505 rok wcześniej, co daje wzrost o 60,1%. W analizowanym okresie rekordowa była liczba aktywnych klientów, wzrosła ona z 281 101 do 474 117, tj. o 68,7% r/r.

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY								
	30.09.2024	30.06.2024	31.03.2024	31.12.2023	30.09.2023	30.06.2023	31.03.2023	31.12.2022
Nowi klienci ¹	108 104	102 569	129 747	77 267	67 505	62 994	104 206	51 038
Klienci razem ²	1 213 554	1 113 554	1 018 899	897 573	826 042	762 624	703 928	614 934
Liczba aktywnych klientów ³	546 191	462 771	378 476	408 528	355 461	307 511	260 095	270 560
Średnia liczba aktywnych klientów ⁴	474 117	425 190	378 476	310 220	281 101	259 318	260 095	203 410

¹) Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych kwartałach.

²) Liczba klientów na koniec poszczególnych kwartałów.

³) Liczba aktywnych klientów odpowiednio w okresie 9, 6 i 3 miesięcy 2024 r. oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2023 r. oraz 12 miesięcy 2022 r. Aktywny klient, to klient, który przeprowadził co najmniej jedną transakcję i/lub posiadał otwartą pozycję w okresie.

⁴) Średnia kwartalna liczba klientów, którzy przeprowadzili co najmniej jedną transakcję i/lub posiadali otwartą pozycję w okresie trzech miesięcy.

OKRES ZAKOŃCZONY								
	9 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY						
	30.09.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017
Nowi klienci ¹	340 420	311 971	196 864	189 187	112 025	36 555	20 672	18 913
Klienci razem ²	1 213 554	897 573	826 042	762 624	703 928	614 934	567 387	525 287
Liczba aktywnych klientów ³	546 191	408 528	270 560	193 180	108 312	46 642	38 135	33 369
Średnia liczba aktywnych klientów ⁴	425 928	277 684	186 053	125 463	61 527	30 250	23 461	20 171

¹) Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych okresach.

²) Liczba klientów na koniec poszczególnych okresów.

³) Liczba aktywnych klientów odpowiednio w okresie 9 miesięcy 2024 r. oraz 12 miesięcy w poszczególnych latach. Aktywny klient, to klient, który przeprowadził co najmniej jedną transakcję i/lub posiadał otwartą pozycję w okresie.

⁴) Średnia kwartalna liczba klientów, którzy przeprowadzili co najmniej jedną transakcję i/lub posiadali otwartą pozycję w okresie trzech miesięcy.

Priorytetem Zarządu jest dalszy przyrost bazy klienckiej prowadzący do umocnienia pozycji rynkowej XTB na świecie poprzez dotarcie z ofertą produktową do klienta masowego. Działania te wspierane są i będą przez szereg inicjatyw, między innymi wprowadzenie nowych produktów czy też akcje promocyjne. Ambicją Zarządu w 2024 r. jest pozyskiwanie średnio co najmniej 65-90 tys. nowych klientów kwartalnie. W następstwie realizowanych działań Grupa pozyskała w pierwszym kwartale 2024 r. łącznie 129,7 tys. nowych klientów, w II kwartale br. 102,6 tys. nowych klientów, a w III kwartale br. ponad 108,1 tys. nowych klientów. Z kolei w pierwszych 29 dniach października 2024 r. zostało pozyskanych 44,0 tys. nowych klientów.

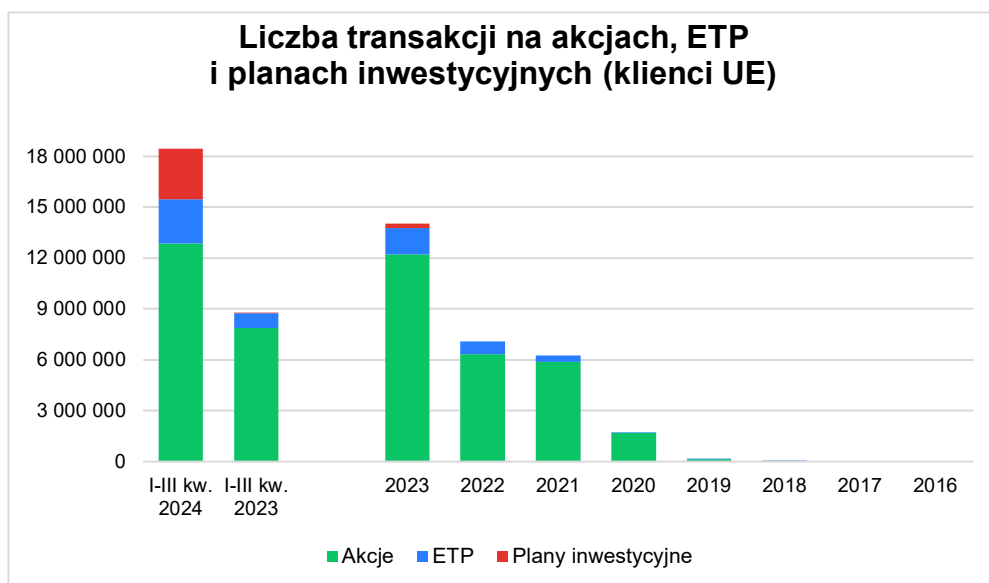
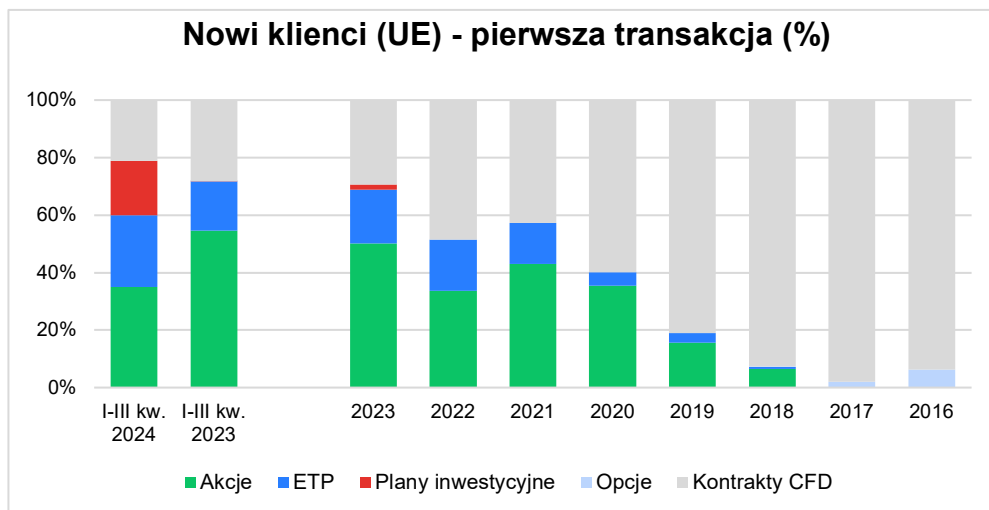


Działania marketingowe stanowią siłę napędową XTB. Poprzez współpracę z utytułowanymi sportowcami, którzy są ambasadorami XTB, Grupa wzmacnia swoją pozycję rynkową i rozpoznawalność marki na kluczowych rynkach na świecie. W II kwartale 2024 r. podpisano umowę z nowym globalnym ambasadorem, byłym piłkarzem Zlatanem Ibrahimoviciem, który jest uważany za jednego z najbardziej rozpoznawalnych sportowców na świecie. Pierwszy spot reklamowy z jego udziałem, został wyemitowany w dniu 22 września 2024 r. Po raz kolejny XTB postawiło na współpracę z uznanym sportowcem światowej klasy, którego profile w mediach społecznościowych obserwuje ponad 120 milionów ludzi z całego świata.

Aplikacja inwestycyjna All-in-One

Ambicją Zarządu jest aby XTB stało się wiodącą aplikacją inwestycyjną All-in-One w Europie, oferującą klientom łatwe, inteligentne i wydajne sposoby zawierania transakcji, inwestowania i oszczędzania, zapewniając jednocześnie natychmiastowy dostęp do ich pieniędzy.

Ostatnimi laty postępuje transformacja XTB z brokera CFD w uniwersalną aplikację inwestycyjną. Kontynuowana ona będzie w 2024 r., jak i latach kolejnych.



Plan produktowy

Podobnie jak w poprzednich latach, również w 2024 r. XTB koncentruje się na pozyskiwaniu nowych klientów i poszerzaniu tej grupy o osoby zainteresowane nie tylko inwestowaniem, ale także szeroko-rozumianymi produktami finansowymi.

W związku z tym, Spółka nie tylko wzbogaca swoją ofertę, ale także wprowadza zmiany, których celem jest zwiększenie komfortu obsługi platformy inwestycyjnej i aplikacji mobilnej. Do wszystkich tych zmian i wdrożeń Spółka przygotowywała się od dłuższego czasu, czego przejawem jest intensywny rozwój Działu Rozwoju IT i trwające w nim prace deweloperskie oraz badawczo-rozwojowe, związane również z wykorzystaniem technologii bazujących na sztucznej inteligencji.

PLAN PRODUKTOWY NA 2024 ROK



XTB SOCIAL



PRODUKTY
EMERYTALNE



WIRTUALNY
PORTFEL



KARTA
WIELOWALUTOWA



● ZREALIZOWANE ● W TRAKCIE REALIZACJI

Na przełomie III i IV kwartału, tj. 2 października 2024 r. XTB wprowadziła do swej oferty długo wyczekiwane indywidualne konto emerytalne (IKE) umożliwiające klientom z Polski inwestowanie pod parasolem podatkowym. W związku z tym, że Spółka dostrzega potencjał dalszego rozwoju w segmencie długoterminowego inwestowania, oferta produktów emerytalnych będzie także rozwijana na innych globalnych rynkach, w tym w Wielkiej Brytanii, gdzie XTB planuje prowadzić działalność jako ISA Manager.

Na początku października na rynku czeskim i portugalskim zadebiutował wirtualny portfel z kartą wielowalutową. Dzięki temu produktowi, klienci XTB na tych rynkach mogą teraz efektywnie zarządzać swoimi finansami - zarówno aktywnymi i pasywnymi inwestycjami, jak i płatnościami. Multi-walutowa karta obsługuje bezgotówkowe płatności w sklepach, transakcje mobilne i bezdotykowe wypłaty gotówki z bankomatów na całym świecie. Karta, wydawana na licencji Mastercard przez DiPocket UAB (instytucję pieniądza elektronicznego zarejestrowaną przez Bank Litwy), może być dodana do portfeli Apple Pay i Google Pay, dzięki czemu codzienne płatności są jeszcze bardziej intuicyjne.

Wartością dodaną dla klientów jest możliwość natychmiastowych przelewów między kontami walutowymi w XTB oraz powiadomienia w czasie rzeczywistym, które zapewniają pełną kontrolę wydatków.

Wprowadzenie wirtualnego portfela z kartą wielowalutową to kolejny krok, który ilustruje ewolucję, jaką przeszło XTB. Od platformy inwestycyjnej, znanej wśród aktywnych uczestników rynku do super-aplikacji inwestycyjnej dla osób, które chcą efektywnie zarządzać swoimi finansami, zarówno krótko- jak i długoterminowo.

Na pozostałych rynkach produkt ten będzie wprowadzany stopniowo w najbliższych tygodniach.

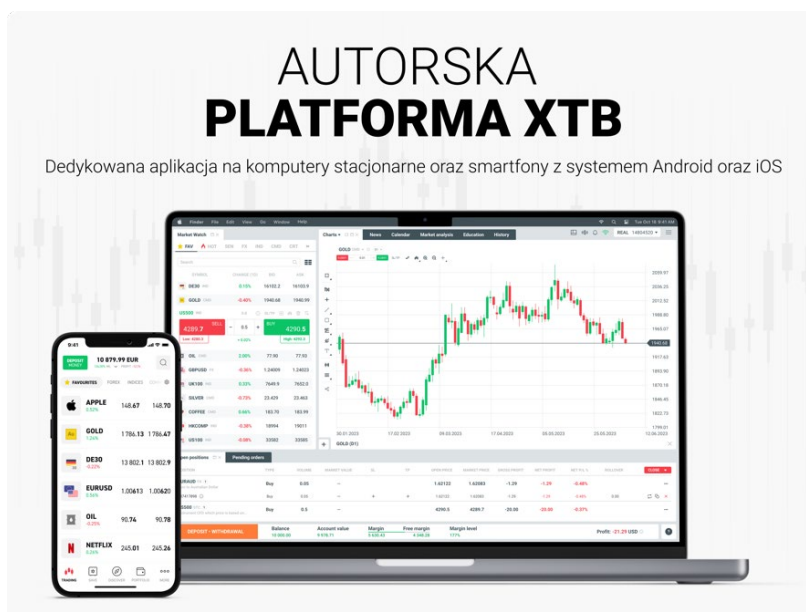
Dodatkowo na koniec marca 2024 r. Spółka uruchomiła nową usługę społecznościową XTB Social, która pozwala użytkownikom na wybranych rynkach otrzymywać powiadomienia o transakcjach wybranych inwestorów. Klienci otrzymują także wgląd do ich portfeli i najważniejszych statystyk na temat handlu obserwowanych osób. W ramach XTB Social, dane klientów są w pełni zanonimizowane oraz klasyfikowane wyłącznie na podstawie osiągniętej stopy zwrotu z inwestycji czy akceptowanego poziomu ryzyka. W czerwcu 2024 r. Spółka zdecydowała się na zawieszenie tej usługi w Unii Europejskiej w związku z wydanym przez Komisję Nadzoru Finansowego stanowiskiem z dnia 29 maja br., dotyczącym warunków świadczenia przez firmy inwestycyjne usług typu "social trading". W najbliższych miesiącach, po dogłębnym przeanalizowaniu tego stanowiska, XTB podejmie decyzję co do dalszej realizacji usługi XTB Social oraz jej przyszłego kształtu.

W 2025 r. i w kolejnych latach, XTB planuje dalsze wzbogacanie swojej oferty produktowej.

Przedstawiony powyżej plan produktowy odpowiada aktualnemu stanowi wiedzy i zasobów. Może on ulec zmianom i modyfikacjom, w tym z powodów wynikających ze współpracy XTB z zewnętrznymi dostawcami.

Zasadniczo 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. 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.



Prace realizowane w okresie 9 miesięcy 2024 r. miały na celu rozwój narzędzi niezbędnych do sprawnego funkcjonowania systemów transakcyjnych XTB, efektywnej egzekucji zleceń, sprawnego procesu pozyskiwania nowych klientów (tzw. *onboardingu*) 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.

Poniższa tabela przedstawia liczbę osób zatrudnionych w Dziale Rozwoju IT oraz koszty ponoszone przez ten dział:

	OKRES ZAKOŃCZONY						
	9 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY					
	30.09.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018
Koszty Działu Rozwoju IT (w tys. PLN)	120 104	94 770	58 381	36 616	27 159	21 151	18 974
Liczba zatrudnionych w działach technologicznych*	470	429	282	176	129	116	106

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

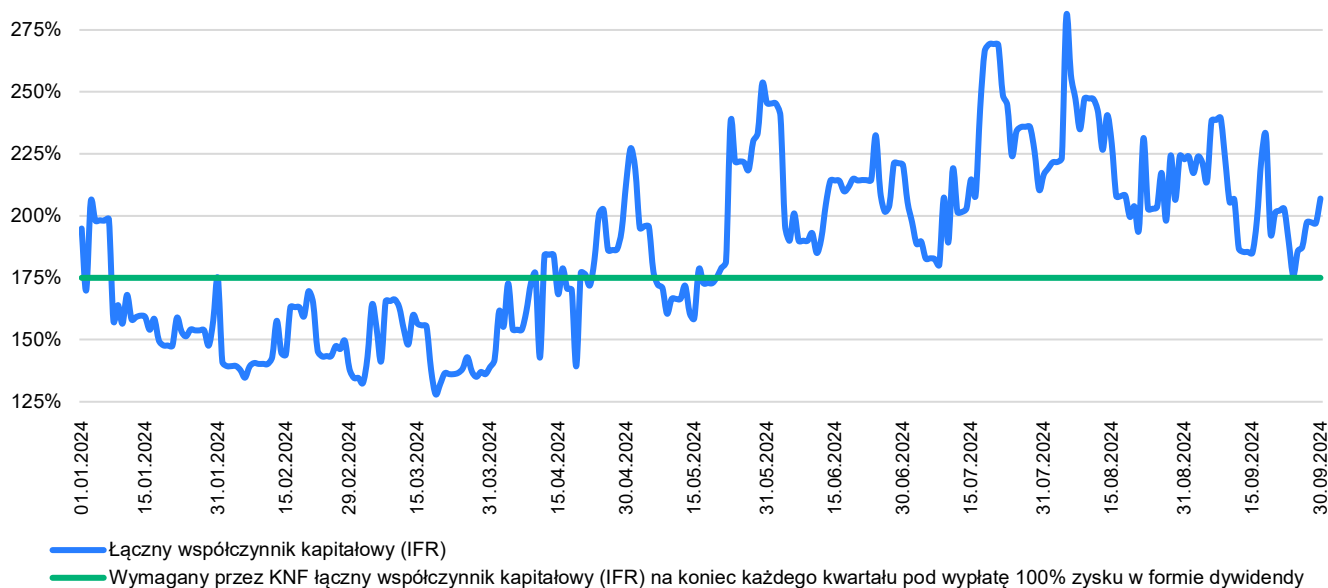
Dywidenda

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 okres 9 miesięcy 2024 r. wyniósł 673,0 mln zł.

Poziomy łącznego współczynnika kapitałowego (IFR) XTB w poszczególnych dniach w okresie I-III kwartał 2024 r. obrazuje poniższy wykres.

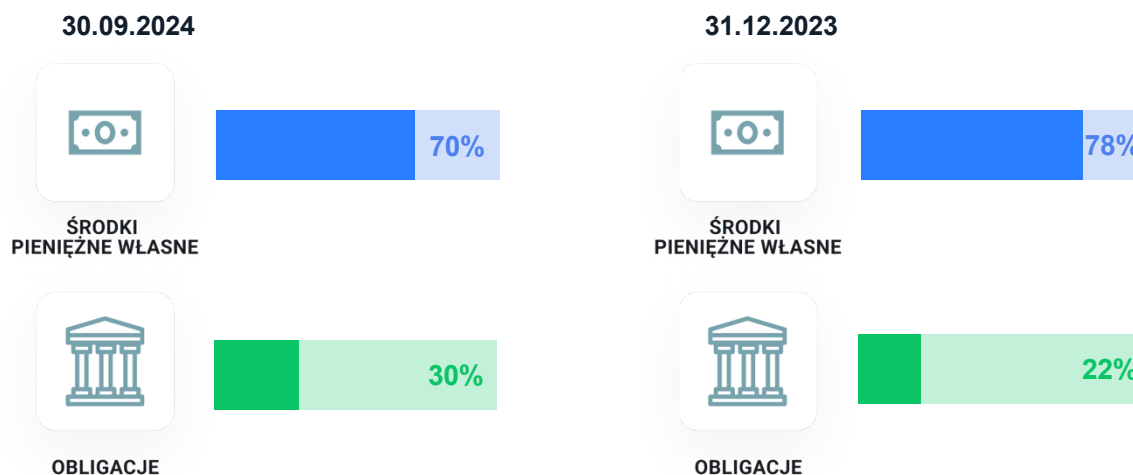
Łączny współczynnik kapitałowy Spółki (IFR) w okresie I-III kwartał 2024 roku



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. Na koniec III kwartału br. łączny współczynnik kapitałowy w Spółce wyniósł 207,0%.

Środki pieniężne własne i ich ekwiwalenty

XTB lokuje część swojej gotówki w lokaty bankowe oraz instrumenty finansowe, tj. w obligacje skarbowe, obligacje poręczone przez Skarb Państwa oraz obligacje korporacyjne poręczone przez banki. Na dzień 30 września 2024 r. łączna wartość własnych środków pieniężnych oraz obligacji wyniosła w Grupie XTB 1 789,3 mln zł, co stanowi 31,2% sumy bilansowej, z tego 1 250,0 mln zł przypadała na środki pieniężne, a 539,3 mln zł na obligacje.



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 2024 r. wysiłki Zarządu skupiają się na uzyskaniu niezbędnych licencji i zezwoleń oraz przygotowaniu potrzebnej infrastruktury do rozpoczęcia działalności w Brazylii oraz Indonezji. Spółka zakłada, że rozpoczęcie działalności operacyjnej w Indonezji możliwe będzie na początku 2025 r. Jeżeli chodzi o Brazylię to aktualnie XTB jest w trakcie procesu pozyskiwania licencji na tym rynku, który zgodnie z oczekiwaniami może zakończyć się w 2025 r.

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