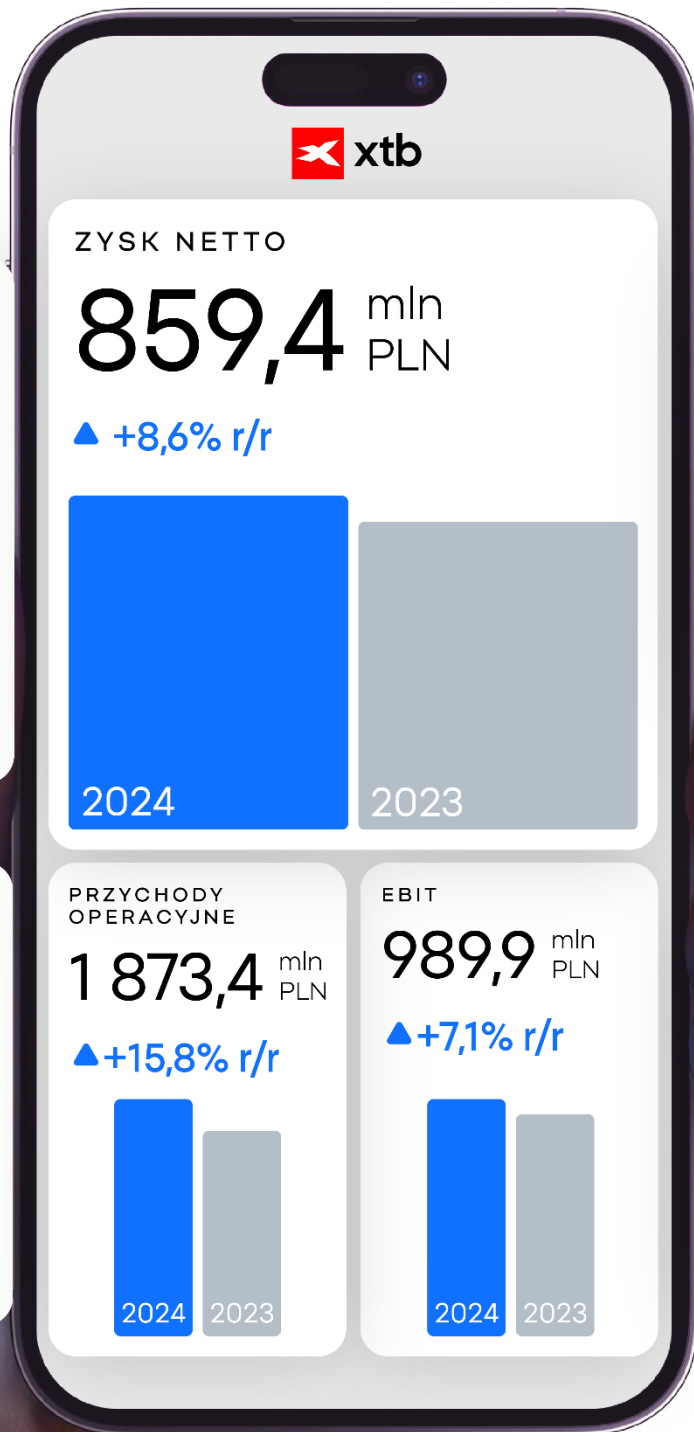




ZAŁĄCZNIK DO RAPORTU BIEŻĄCEGO NR 4/2025
Z DNIA 30 STYCZNIA 2025

WSTĘPNE WYNIKI FINANSOWE I OPERACYJNE ZA 2024 ROK

Kluczowe wskaźniki za 2024 rok



LICZBA
AKTYWNYCH KLIENTÓW

658 520

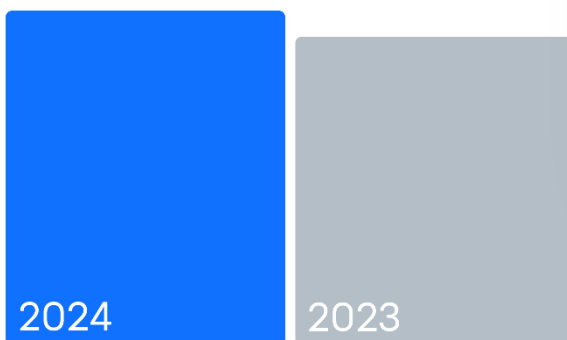
▲ +61,2% r/r



ZYSK NETTO

859,4 mln
PLN

▲ +8,6% r/r



RENTOWNOŚĆ NA LOTA

299 PLN

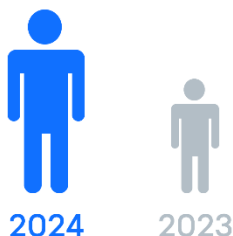
▲ +25,1% r/r



NOWI KLIENTCI

498 438

▲ +59,8% r/r



PRZYCHODY
OPERACYJNE

1 873,4 mln
PLN

▲ +15,8% r/r



EBIT

989,9 mln
PLN

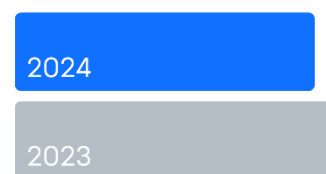
▲ +7,1% r/r



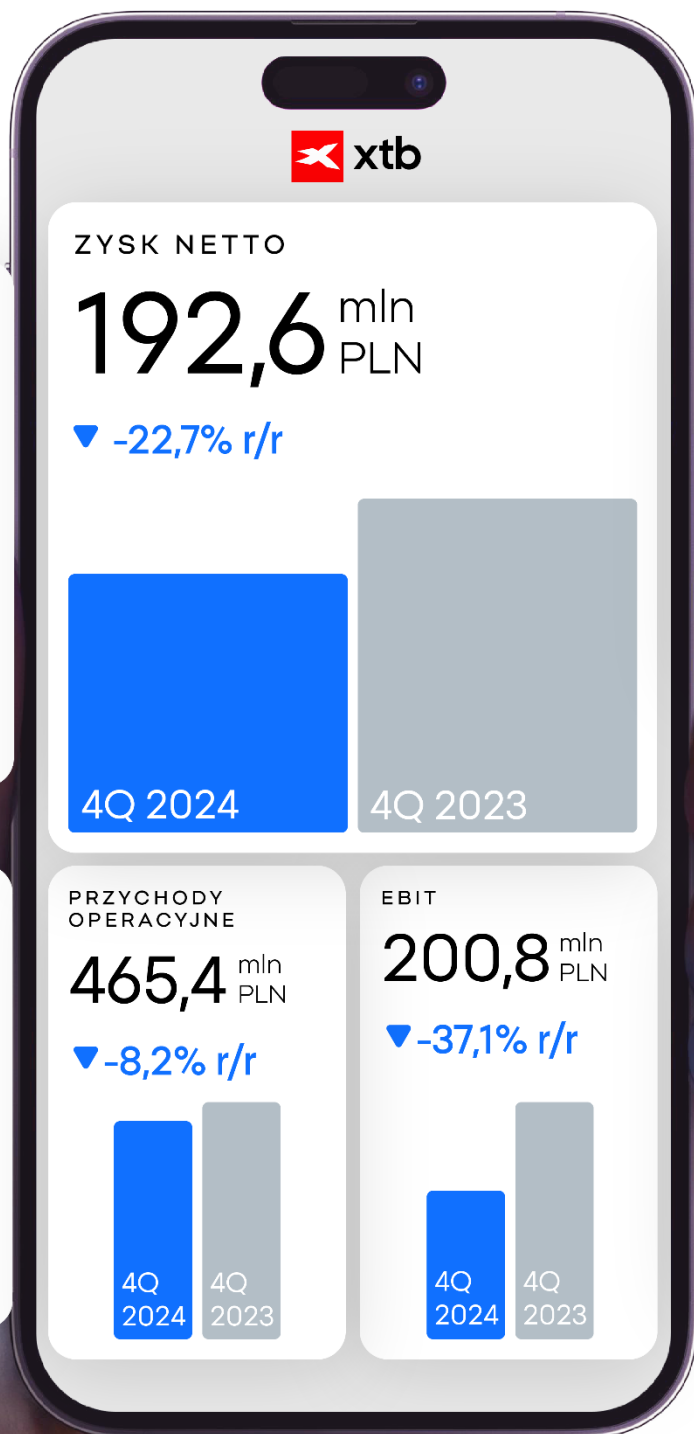
OBRÓT W LOTACH

6 274 177

▼ -7,5% r/r



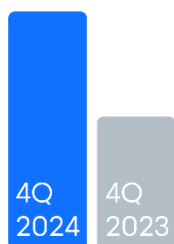
Kluczowe wskaźniki za IV kwartał 2024 roku



LICZBA AKTYWNYCH KLIENTÓW

555 785

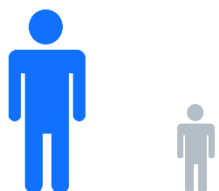
▲ +79,2% r/r



NOWI KLIENCI

158 018

▲ +104,5% r/r

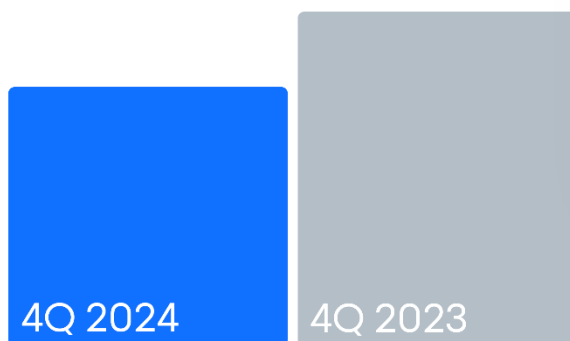


4Q 2024 4Q 2023

ZYSK NETTO

192,6 mln PLN

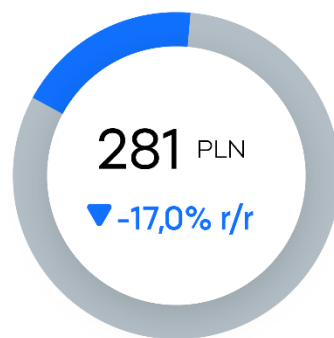
▼ -22,7% r/r



RENTOWNOŚĆ NA LOTA

281 PLN

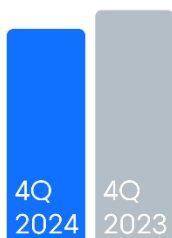
▼ -17,0% r/r



PRZYCHODY OPERACYJNE

465,4 mln PLN

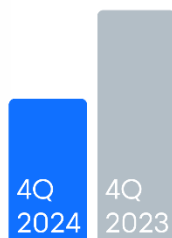
▼ -8,2% r/r



EBIT

200,8 mln PLN

▼ -37,1% r/r



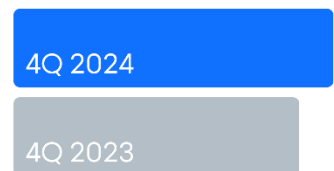
OBRÓT W LOTACH

1 657 390

▲ +10,7% r/r

4Q 2024

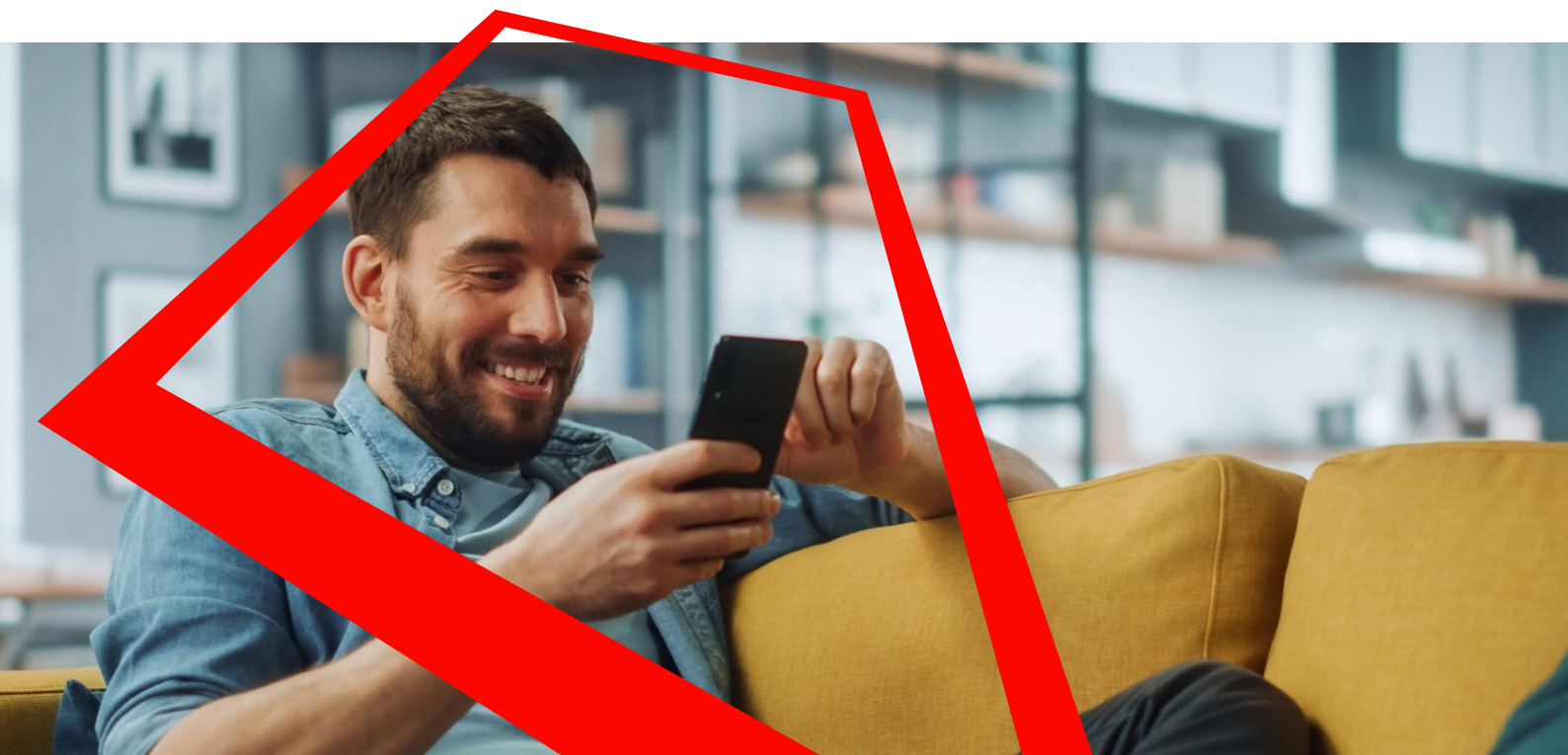
4Q 2023



WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE FINANSOWE

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2024	31.12.2023
Przychody z działalności operacyjnej razem	465 389	506 710	1 873 409	1 618 385
Koszty działalności operacyjnej razem	(264 615)	(187 669)	(883 514)	(694 231)
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	200 774	319 041	989 895	924 154
Przychody finansowe	16 713	15 969	62 845	71 988
Koszty finansowe	17 628	(31 346)	(1 129)	(35 898)
Zysk przed opodatkowaniem	235 115	303 664	1 051 611	960 244
Podatek dochodowy	(42 555)	(54 615)	(192 179)	(169 071)
Zysk netto	192 560	249 049	859 432	791 173

(w tys. PLN)	STAN NA DZIEŃ	
	31.12.2024	31.12.2023
Środki pieniężne własne	1 627 867	1 409 897
Środki pieniężne własne + obligacje	2 052 559	1 805 705
Kapitał własny	2 006 240	1 734 663



WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE OPERACYJNE (KPI)

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2024	31.12.2023
Nowi klienci ¹	158 018	77 267	498 438	311 971
Klienci razem	1 361 564	897 573	1 361 564	897 573
Liczba aktywnych klientów ²	555 785	310 220	658 520	408 528
Średnia liczba aktywnych klientów ³	555 785	310 220	458 393	277 684
Depozyty netto (w tys. PLN) ⁴	2 535 913	1 161 678	8 607 311	3 793 729
Średnie przychody operacyjne na aktywnego klienta (w tys. PLN) ⁵	0,8	1,6	4,1	5,8
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ⁶	1 657 390	1 497 241	6 274 177	6 779 816
Rentowność na lata (w PLN) ⁷	281	338	299	239
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	727 854	548 927	2 626 577	2 285 891
Rentowność za 1 milion obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ⁸	157	229	179	169
Obrót akcjami i ETP w wartości nominalnej (w mln USD)	3 125	1 310	9 574	4 513

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 transakcyjną obrotu instrumentami finansowym. Wielkość lota różni się dla poszczególnych instrumentów finansowych. W przypadku transakcji na instrumentach CFD opartych o waluty, w tym kryptowaluty, lot odpowiada 100 000 jednostek waluty bazowej. W pozostałych przypadkach wartość lota określona jest w tabeli specyfikacji instrumentów, która jest dostępna [tutaj](#). Prezentowana wartość nie uwzględnia obrotu CFD na akcje i ETP w przypadku których 1 lot równa się 1 akcji. W związku z ujednocnieniem definicji lota dla instrumentów CFD opartych na kryptowalutach z definicją stosowaną dla instrumentów CFD opartych na walutach, gdzie wartość 1 lota to 100 000 jednostek waluty bazowej, dane zostały odpowiednio skorygowane w okresach porównawczych.

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).

498 438

NOWYCH KLIENTÓW
W 2024 ROKU



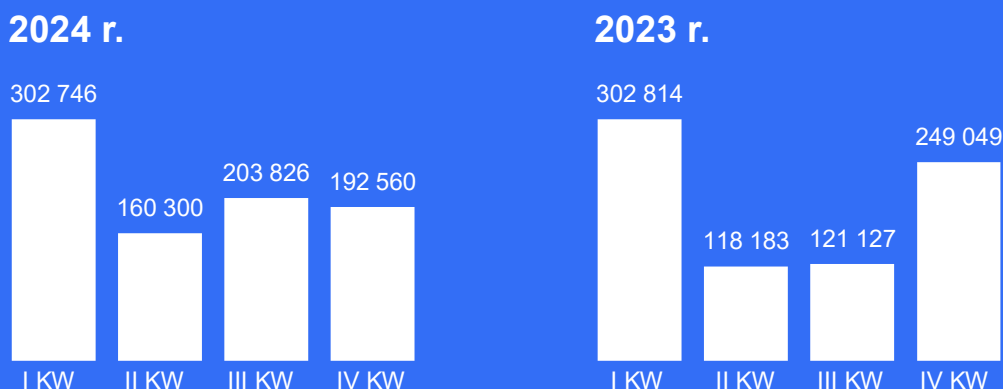
KOMENTARZ ZARZĄDU DO WSTĘPNYCH WYNIKÓW

” W 2024 roku XTB z sukcesem realizowało założenia przyjętej strategii, dążąc do stałej rozbudowy bazy klientckiej. Kolejne kwartały pokazały skuteczność realizowanych działań, co pozwoliło w analizowanym roku pozyskać rekordowe blisko 500 tys. nowych klientów, co stanowi wzrost o 59,8% r/r. W tym samym czasie liczna aktywnych klientów zwiększyła się o 61,2% r/r z 408,5 tys. do 658,5 tys.

XTB budując swój wzrost operacyjny umiejętnie wykorzystało utrzymujące się na rynkach globalnych trendy zainteresowania instrumentami finansowymi oraz inwestycjami alternatywnymi, takimi jak akcje, obligacje czy kryptowaluty, co związane było z niskimi stopami procentowymi obowiązującymi w wielu krajach i utrzymującą się na wysokim poziomie inflacją. Spółka wykorzystując swój potencjał, angażowała się w popularyzację wiedzy finansowej, a także umiejętnie wykorzystwała megatrend związany z używaniem aplikacji mobilnych, tworząc i dostarczając swoim klientom nowoczesne narzędzia inwestycyjne, które umożliwiają łatwe zarządzanie portfelem, śledzenie rynków finansowych i realizowanie transakcji w czasie rzeczywistym. Wszystko to przyczyniło się do wypracowania przez XTB kolejnych rekordowych wyników finansowych i operacyjnych.

W 2024 r. skonsolidowany zysk netto wyniósł 859,4 mln zł wobec 791,2 mln zł rok wcześniej (wzrost o 8,6% r/r). Skonsolidowane przychody operacyjne osiągnęły wartość 1 873,4 mln zł (2023 r.: 1 618,4 mln zł) przy kosztach działalności operacyjnej na poziomie 883,5 mln zł (2023 r.: 694,2 mln zł).

Zysk netto w ujęciu kwartalnym



PRZYCHODY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

W 2024 r. XTB wypracowało rekordowy poziom przychodów wynoszący 1 873,4 mln zł (wzrost o 15,8% r/r). Istotnymi czynnikami determinującymi ich poziom była konsekwentnie powiększana liczba aktywnych klientów (wzrost o 61,2% r/r), połączona z ich dużą aktywnością transakcyjną wyrażoną m.in. w liczbie zawartych kontraktów CFD w lotach (spadek o 7,5% r/r) oraz wzrost rentowności lota do poziomu 299 zł (2023 r.: 239 zł).

W samym IV kwartale 2024 r., który pod kątem charakterystyki rynkowej był zbliżony do poprzedzającego, zwłaszcza pod kątem występowania długich i wyraźnych trendów, przychody kształtowały się na nieznacznie niższym poziomie i wynosiły: 465,4 mln zł (III kwartał 2024 r.: 470,2 mln zł). Na poziom ten wpływ miały: (i) niższa rentowność jednostkowa lota wynosząca 281 zł (mniej o 8 zł k/k); (ii) wyższy obrót klientów instrumentami finansowymi wyrażony liczbą zawartych transakcji w lotach – wzrost o 29,4 tys. lotów do poziomu 1 657,4 tys. lotów (w porównaniu z 1 628,0 tys. w III kw. 2024 r.).

OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	1 873 409	1 618 385	1 451 954	625 595	797 750	239 304	288 301
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	6 274 177	6 779 816	6 592 928	4 045 882	3 113 375	1 638 595	2 126 422
Rentowność na lota (w PLN) ²	299	239	220	155	256	146	136
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	2 626 577	2 285 891	2 259 588	1 737 351	1 021 835	541 510	773 899
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	179	169	144	93	200	115	103

¹ Lot stanowi jednostkę transakcyjną obrotu instrumentami finansowym. Wielkość lota różni się dla poszczególnych instrumentów finansowych. W przypadku transakcji na instrumentach CFD opartych o waluty, w tym kryptowaluty, lot odpowiada 100 000 jednostek waluty bazowej. W pozostałych przypadkach wartość lota określona jest w tabeli specyfikacji instrumentów, która jest dostępna [tutaj](#). Prezentowana wartość nie uwzględnia obrotu CFD na akcje i ETP w przypadku których 1 lot równa się 1 akcji. W związku z ujednoczeniem definicji lota dla instrumentów CFD opartych na kryptowalutach z definicją stosowaną dla instrumentów CFD opartych na walutach, gdzie wartość 1 lota to 100 000 jednostek waluty bazowej, dane zostały odpowiednio skorygowane w okresach porównawczych.

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 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	31.12.2024	30.09.2024	30.06.2024	31.03.2024	31.12.2023	30.09.2023	30.06.2023	31.03.2023
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	465 389	470 234	381 838	555 948	506 710	280 988	293 134	537 553
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	1 657 390	1 627 978	1 461 670	1 527 139	1 497 241	1 684 508	1 673 871	1 924 196
Rentowność na lota (w PLN) ²	281	289	261	364	338	167	175	279
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	727 854	695 315	621 544	581 865	548 927	593 232	547 088	596 645
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	157	174	154	239	229	114	128	207

¹ Lot stanowi jednostkę transakcyjną obrotu instrumentami finansowym. Wielkość lota różni się dla poszczególnych instrumentów finansowych. W przypadku transakcji na instrumentach CFD opartych o waluty, w tym kryptowaluty, lot odpowiada 100 000 jednostek waluty bazowej. W pozostałych przypadkach wartość lota określona jest w tabeli specyfikacji instrumentów, która jest dostępna [tutaj](#). Prezentowana wartość nie uwzględnia obrotu CFD na akcje i ETP w przypadku których 1 lot równa się 1 akcji. W związku z ujednoczeniem definicji lota dla instrumentów CFD opartych na kryptowalutach z definicją stosowaną dla instrumentów CFD opartych na walutach, gdzie wartość 1 lota to 100 000 jednostek waluty bazowej, dane zostały odpowiednio skorygowane w okresach porównawczych.

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).



Rozpatrując strukturę osiągniętych przychodów pod kątem klas instrumentów można zauważyć, że w 2024 r. prym wiodły CFD (ang. *contract for difference*) oparte na towarach. Ich udział w przychodach w analizowanym okresie wyniósł 48,0% (2023 r.: 39,9%). To konsekwencja m.in. dużej dochodowości na instrumentach CFD opartych na notowaniach cen złota, gazu ziemnego oraz kakao.

Drugą najbardziej dochodową klasą aktywów były instrumenty CFD oparte na indeksach. Ich udział w strukturze przychodów sięgnął 33,3% wobec 47,8% rok wcześniej. Było to związane z wysoką dochodowością obrotu na instrumentach CFD opartych o amerykański indeks US 100, niemiecki indeks akcji DAX (DE40) czy też amerykański indeks US 500. Przychody na instrumentach CFD opartych o waluty stanowiły 14,6% wszystkich przychodów, wobec 10,1% rok wcześniej. Najbardziej dochodowymi instrumentami finansowymi w tej klasie były instrumenty CFD oparte o kryptowalutę bitcoin oraz o parę walutową USDJPY.

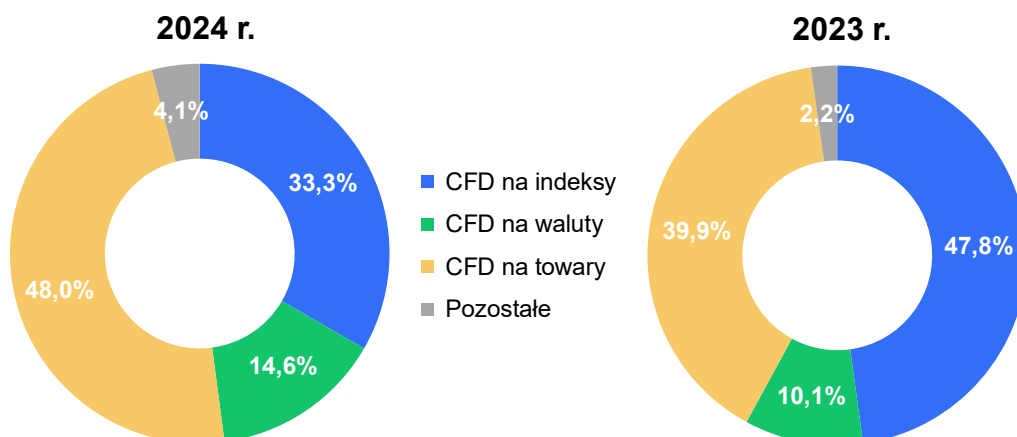
48,0%

UDZIAŁ W STRUKTURZE PRZYCHODÓW
CFD OPARTYCH NA TOWARACH

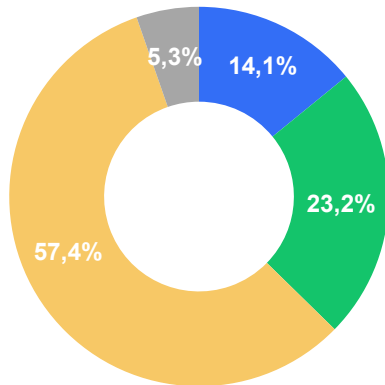
299_{PLN}

RENTOWNOŚĆ NA LOTA

STRUKTURA PRZYCHODÓW WG KLASY AKTYWÓW (W %)

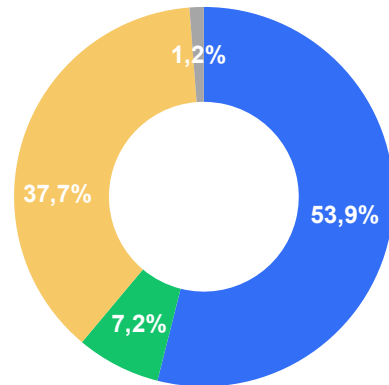


IV kwartał 2024 r.



- CFD na indeksy
- CFD na waluty
- CFD na towary
- Pozostałe

IV kwartał 2023 r.



(w tys. PLN)

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2024	31.12.2023
CFD na towary	268 567	189 966	896 672	650 847
CFD na indeksy	66 092	271 873	622 728	781 285
CFD na waluty	108 726	36 117	272 286	165 161
CFD na akcje i ETP	15 121	2 677	44 754	24 261
CFD na obligacje	465	(94)	735	1 079
CFD razem	458 971	500 539	1 837 175	1 622 633
Akcje i ETP	9 399	3 544	30 662	11 050
Wynik z operacji na instrumentach finansowych brutto	468 370	504 083	1 867 837	1 633 683
Bonusy i rabaty wypłacane klientom	(6 337)	(2 310)	(12 629)	(9 428)
Provizje wypłacane brokerom współpracującym	(17 519)	(12 908)	(54 623)	(49 764)
Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto	444 514	488 865	1 800 585	1 574 491



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). Przyjęty w Spółce w pełni zautomatyzowany 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 mniejsza liczba transakcji dokonywanych przez klientów Grupy prowadzi 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 skutkuje 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 osiągnane przez Grupę w kolejnych kwartałach, co jest charakterystyczne dla modelu biznesowego Grupy.

KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

Koszty działalności operacyjnej w 2024 r. ukształtowały się na poziomie 883,5 mln zł i były o 189,3 mln zł wyższe od tych rok wcześniej (2023 r.: 694,2 mln zł). Najistotniejsze zmiany wystąpiły w:

- kosztach marketingowych, wzrost o 78,2 mln zł wynikający głównie z wyższych nakładów na kampanie marketingowe online oraz offline;
- kosztach wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych, wzrost o 52,4 mln zł, głównie za sprawą wzrostu zatrudnienia;
- kosztach prowizji, wzrost o 35,5 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 14,7 mln zł w następstwie poniesienia głównie wyższych nakładów na systemy IT i licencje (wzrost o 12,5 mln zł r/r).

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2024	31.12.2023
Marketing	114 163	69 081	342 116	263 924
Wynagrodzenia i świadczenia pracownicze	84 243	70 593	311 540	259 140
Koszty prowizji	28 647	18 255	97 289	61 816
Pozostałe usługi obce	22 627	18 645	78 805	64 141
Amortyzacja	5 123	5 271	19 905	17 197
Pozostałe koszty	4 783	3 393	12 751	10 773
Podatki i opłaty	2 770	876	13 109	9 712
Koszty utrzymania i wynajmu budynków	2 259	1 555	7 999	7 528
Koszty działalności operacyjnej razem	264 615	187 669	883 514	694 231

W ujęciu k/k koszty działalności operacyjnej były wyższe o 56,1 mln zł, na co główny wpływ miał wzrost o 42,6 mln zł nakładów na działania marketingowe online oraz offline, następnie wzrost o 5,2 mln zł kosztów wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych, wynikających głównie ze wzrostu zatrudnienia, a także zwiększeniu o 3,9 mln zł kosztów prowizji wynikających z większych kwot zapłaconych dostawcom usług płatniczych, za pośrednictwem których klienci deponują swoje środki na rachunkach transakcyjnych. Nakłady te zwiększane są stopniowo, a działania, na które Spółka je przeznaczona związane są ściśle z realizacją celów strategicznych.

W związku z dynamicznym rozwojem XTB, Zarząd ocenia, że w 2025 r. łączne koszty działalności operacyjnej mogą kształtować się na poziomie wyższym nawet o około 40% do tego, jaki zaobserwowaliśmy w 2024 r. Priorytetem Zarządu jest dalszy przyrost bazy klienckiej oraz budowanie marki globalnej. W konsekwencji realizowanych działań nakłady na marketing mogą wzrosnąć o około 80% w stosunku do roku ubiegłego, przy jednoczesnym założeniu, że średni koszt pozyskania klienta powinien być porównywalny do tego jaki zaobserwowaliśmy w latach 2023 - 2024.

Ostateczny poziom kosztów działalności operacyjnej uzależniony będzie w szczególności: od tempa wzrostu zatrudnienia i wysokości zmiennych składników wynagrodzeń wypłaconych pracownikom, poziomu wydatków marketingowych, tempa ekspansji geograficznej na nowe rynki oraz 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, tempa ekspansji zagranicznej oraz stopnia responsywności klientów na podejmowane działania. Do wzrostu zatrudnienia w Grupie przyczyniać się będzie jej dynamiczny rozwój, zarówno na nowych, jak i istniejących już rynkach. Z kolei na wysokość zmiennych składników wynagrodzeń wpływać będą wyniki Grupy.

KLIENCI

XTB posiada solidny fundament w postaci stale rosnącej bazy oraz liczby aktywnych klientów. W 2024 r. Grupa odnotowała kolejny rekord w tym obszarze pozyskując 498 438 nowych klientów wobec 311 971 rok wcześniej, co daje wzrost o 59,8%. Analogicznie do liczby nowych klientów, rekordowa była także liczba aktywnych klientów i wzrosła ona z 408 528 do 658 520, tj. o 61,2% r/r.

OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018
Nowi klienci ¹	498 438	311 971	196 864	189 187	112 025	36 555	20 672
Klienci razem ²	1 361 564	897 573	614 934	429 157	255 791	149 304	116 517
Liczba aktywnych klientów ³	658 520	408 528	270 560	193 180	108 312	46 642	38 135
Średnia liczba aktywnych klientów ⁴	458 393	277 684	186 053	125 463	61 527	30 250	23 461
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	883 514	694 231	558 567	348 772	282 004	173 892	172 492
- Marketing	342 116	263 924	222 369	120 101	87 731	37 716	33 322
Średni koszt pozyskania klienta ⁵	0,7	0,8	1,1	0,6	0,8	1,0	1,6

¹ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych latach.

² Liczba klientów na koniec poszczególnych lat.

³ Liczba aktywnych klientów w okresie 12 miesięcy w poszczególnych latach. Aktywny klient, to klient, który przeprowadził co najmniej jedną transakcję i/lub posiadał otwartą pozycję w danym okresie.

⁴ Średnia kwartalna liczba klientów w okresie 12 miesięcy w poszczególnych latach, którzy przeprowadzili co najmniej jedną transakcję i/lub posiadali otwartą pozycję w każdym kwartale w danym okresie.

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

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	31.12.2024	30.09.2024	30.06.2024	31.03.2024	31.12.2023	30.09.2023	30.06.2023	31.03.2023
Nowi klienci ¹	158 018	108 104	102 569	129 747	77 267	67 505	62 994	104 206
Klienci razem ²	1 361 564	1 213 554	1 113 554	1 018 899	897 573	826 042	762 624	703 928
Liczba aktywnych klientów ³	658 520	546 191	462 771	378 476	408 528	355 461	307 511	260 095
Liczba aktywnych klientów w kwartale ⁴	555 785	474 117	425 190	378 476	310 220	281 101	259 318	260 095
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	264 615	208 526	205 408	204 965	187 669	164 966	157 377	184 219
- Marketing	114 163	71 613	75 234	81 106	69 081	58 585	54 823	81 435
Średni koszt pozyskania klienta ⁵	0,7	0,7	0,7	0,6	0,9	0,9	0,9	0,8

¹ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych kwartałach.

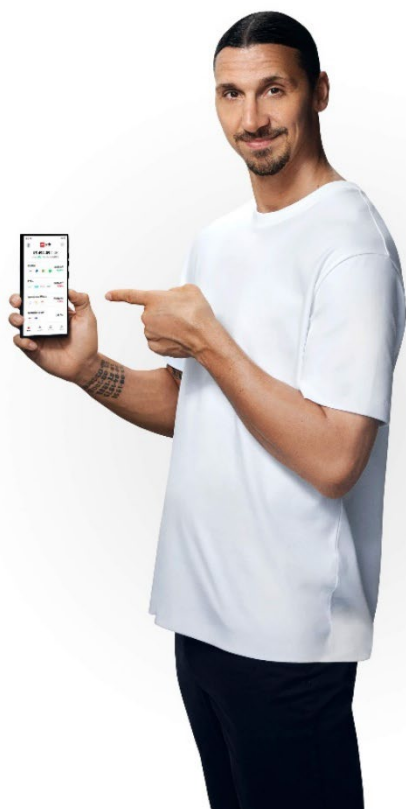
² Liczba klientów na koniec poszczególnych kwartałów.

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

⁴ Aktywny klient, to klient, który przeprowadził co najmniej jedną transakcję i/lub posiadał otwartą pozycję w kwartale.

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

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 przez wprowadzanie do oferty nowych produktów, celowane akcje promocyjne czy też edukację finansową dedykowaną klientom Spółki oraz osobom zainteresowanym światem inwestycji. Ambicją Zarządu w 2025 r. jest pozyskiwanie średnio co najmniej 150 - 210 tys. nowych klientów kwartalnie. W następstwie realizowanych działań w pierwszych 29 dniach stycznia 2025 r. Grupa pozyskała łącznie 70,7 tys. nowych klientów.



Obok rozwoju technologii, działania marketingowe stanowią siłę napędową XTB. Poprzez współpracę z najbardziej rozpoznawalnymi i utytułowanymi sportowcami, którzy są ambasadorami XTB, Grupa wzmacnia swoją pozycję rynkową i rozpoznawalność marki na kluczowych rynkach działalności.

W II kwartale 2024 roku, Spółka podpisała umowę z nowym globalnym ambasadorem, ikoną świata sportu – Zlatanem Ibrahimoviciem, który jest uważany za jednego z najbardziej rozpoznawalnych piłkarzy na świecie. 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.

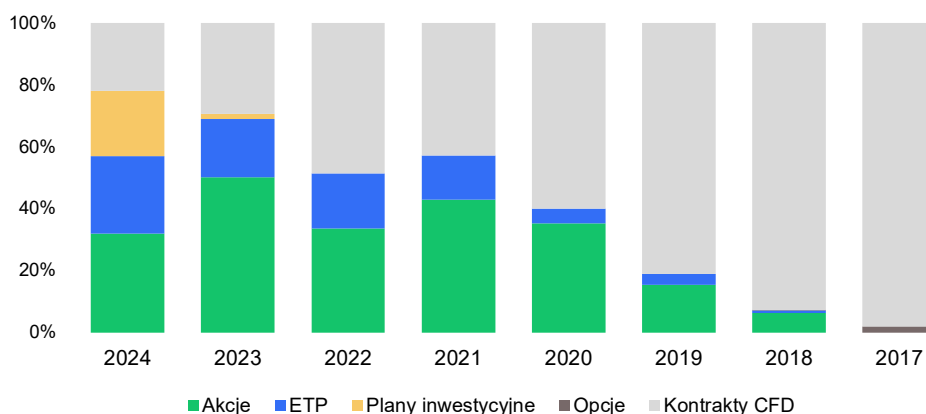
Po raz pierwszy, spot telewizyjny z udziałem Zlatana Ibrahimovicia został wyemitowany 22 września 2024 r. w charytatywnym bloku reklamowym TVP 1. Kampania reklamowa z jego udziałem została przeprowadzona na 6 głównych rynkach europejskich. Poza tradycyjnymi dla XTB kanałami marketingowymi jak prasa, internet oraz telewizja, w tym platformy VOD, po raz pierwszy na tak dużą skalę w kampanii wykorzystano nośniki out-of-home oraz digital out-of-home. Pozwoliło to na jeszcze skuteczniejsze dotarcie do grupy docelowej z przekazem: **XTB. Tu pracują Twoje pieniądze.**

APLIKACJA INWESTYCYJNA ALL-IN-ONE

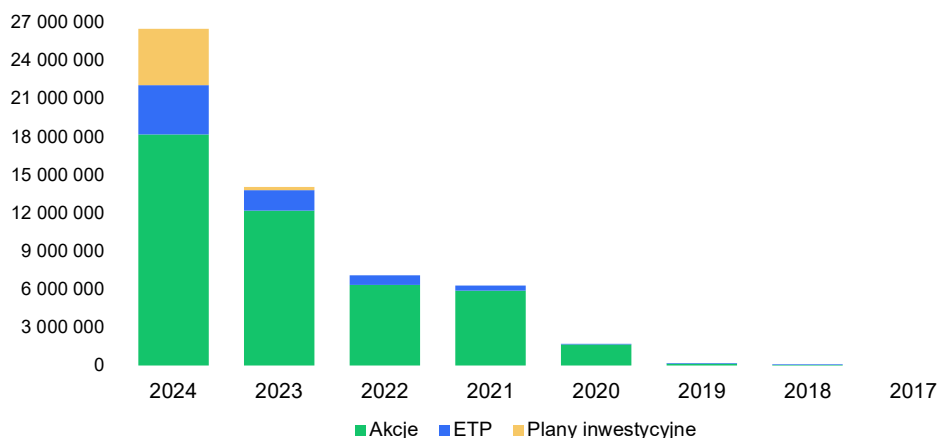
Ambicją Zarządu jest aby XTB kojarzyło się z wiodącą aplikacją inwestycyjną All-in-One w Europie, oferującą klientom łatwe, inteligentne i wydajne sposoby zawierania transakcji, inwestowania i oszczędzania, zapewniając jednocześnie natychmiastowy dostęp do ich pieniędzy.

Ostatnimi laty postępuje transformacja XTB z brokera CFD w nowoczesny podmiot FinTech dostarczający uniwersalną aplikację inwestycyjną. Transformacja ta kontynuowana będzie w 2025 r. i w kolejnych latach.

Nowi klienci (UE) - pierwsza transakcja (%)



Liczba transakcji na akcjach, ETP i planach inwestycyjnych (klienci UE)



INNOWACJE PRODUKTOWE W 2024 R. I PLANY NA KOLEJNE LATA

W 2024 r. XTB koncentrowało się na pozyskiwaniu nowych klientów i systematycznym poszerzaniu tej grupy o osoby zainteresowane długoterminowym inwestowaniem pasywnym oraz szeroko rozumianym zarządzaniem finansami. Dotarcie do tych grup jest możliwe dzięki transformacji Spółki z platformy dla aktywnych inwestorów w uniwersalną aplikację inwestycyjną, wdrożeniu nowych produktów i usług oraz wprowadzeniu zmian, które zwiększają komfort korzystania z aplikacji mobilnej i platformy XTB.

Do wszystkich zmian i wdrożeń Spółka przygotowywała się systematycznie od kilku kwartałów, czego przejawem jest intensywny rozwój Działu Produktu i Technologii, a także trwające w nim prace deweloperskie oraz badawczo-rozwojowe, związane również z odpowiedzialnym wdrożeniem technologii bazujących na sztucznej inteligencji. Wszystkie te zmiany sprawiły, że 2024 rok był dla XTB rekordowy pod względem rozwoju oferty i wprowadzania do niej nowych produktów.

W pierwszym kwartale Plany Inwestycyjne czyli oparty na funduszach ETP, kluczowy produkt z segmentu inwestowania pasywnego, został wzbogacony o **funkcję auto inwestowania** umożliwiającą budowanie nawyku regularnego, systematycznego inwestowania nawet niewielkich kwot. Funkcja umożliwia klientom realizację stałych, cyklicznych wpłat zasilających ich indywidualne portfele funduszy ETP. Kwoty są następnie automatycznie inwestowane zgodnie z określoną wcześniej przez klienta alokacją środków.

Na koniec marca 2024 r., Spółka uruchomiła nową **usługę społecznościową XTB Social**, która pozwalała użytkownikom obserwować najlepszych inwestorów w XTB, otrzymywać powiadomienia o transakcjach oraz najważniejsze statystyki dotyczące ich portfeli inwestycyjnych. Dane klientów były w pełni zanonimizowane i klasyfikowane wyłącznie na podstawie osiągniętej stopy zwrotu oraz 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 2024 r., dotyczącym warunków świadczenia przez firmy inwestycyjne usług typu "social trading". Obecnie Spółka prowadzi dialog z regulatorem na temat potencjalnej dalszej realizacji usługi XTB Social oraz jej przyszłego kształtu.

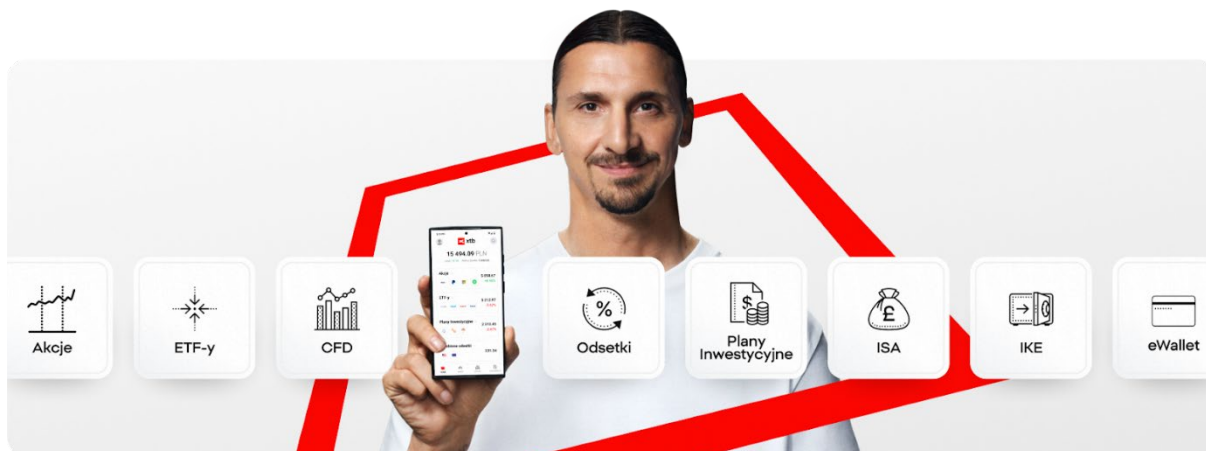
13 sierpnia 2024 r., Spółka poinformowała o zmianie ogłoszonego na początku roku planu produktowego i zamrożeniu projektu dodania obligacji rządowych i korporacyjnych do swojej oferty. Jednocześnie, w związku ze znaczącym zaawansowaniem prac technologicznych, XTB zostawiło otwartą ścieżkę do dodania tego produktu w przyszłości w przypadku zmiany warunków rynkowych oraz rewizji celów biznesowych.

W trzecim kwartale XTB znacząco wzmocniło bezpieczeństwo kont swoich klientów dzięki wprowadzeniu **dwuskładnikowego uwierzytelniania (2FA)**. Wprowadzenie 2FA było jednym z istotnych elementów planu produktowego, przygotowującym XTB do wdrożenia kolejnych innowacji produktowych, w tym w szczególności usługi eWallet, czyli wirtualnego portfela z kartą wielowalutową.

Na początku października 2024 r. klienci XTB w Polsce zyskali możliwość długoterminowego inwestowania swoich oszczędności z myślą o emeryturze. Oferujące inwestorom korzyści podatkowe konta IKE zostały dodane do oferty XTB początkowo tylko dla nowych klientów, a pod koniec roku Spółka umożliwiła również stopniowo przenoszenie kont IKE prowadzonych w innych instytucjach finansowych.

W tym samym czasie, na rynku czeskim i portugalskim zadebiutował **eWallet** czyli portfel z wirtualną kartą wielowalutową obsługującą bezgotówkowe płatności w sklepach, transakcje mobilne i bezdotykowe wypłaty gotówki z bankomatów na całym świecie. Usługa eWallet umożliwia klientom prowadzenie kont w siedmiu walutach: EUR, USD, GBP, PLN, HUF, RON i CZK oraz szybkie i bezpłatne przelewy środków pomiędzy kontami. Usługa eWallet zapewnia klientom natychmiastowy dostęp do ich środków oraz płatności kartą wystawioną na licencji Mastercard przez DiPocket UAB, Instytucję Pieniądza Elektronicznego zarejestrowaną przez Bank Litwy.

Na początku grudnia XTB zaoferowało klientom w Wielkiej Brytanii możliwość inwestowania na **koncie ISA** (ang. *Individual Savings Account*). Jest to kolejny produkt z benefitem podatkowym dla inwestorów zainteresowanych długoterminowym lokowaniem środków. Wraz z uruchomieniem ISA, XTB wprowadziło także nowy, odświeżony widok portfolio w aplikacji. Dzięki temu, użytkownicy mogą zobaczyć wszystkie swoje inwestycje oraz historię transakcji w jednym miejscu. Na kolejnych rynkach odświeżony widok portfolio będzie pojawiał się wraz z uruchomieniem usługi eWallet.



W 2025 r., XTB będzie kontynuować strategię budowania uniwersalnej aplikacji inwestycyjnej, której oferta przeznaczona jest dla każdego inwestora, który chce efektywnie zarządzać swoimi środkami, zarówno krótko – jak i długoterminowo. Spółka planuje wprowadzenie do oferty produktów z segmentu emerytalnego oraz inwestowania długoterminowego – takich jak **konto IKZE w Polsce** oraz **konto PEA we Francji** umożliwiające inwestowanie w europejskie akcje i ETP pod parasolem podatkowym.

XTB będzie nadal **rozwijać usługę eWallet**, który zapewnia natychmiastowy dostęp do środków, łącząc inwestycje z wygodnymi płatnościami. Spółka planuje nie tylko wprowadzenie usługi na pozostałe rynki europejskie, ale również systematyczne dodawanie kolejnych walut oraz udogodnień dla inwestorów korzystających z karty (m.in. płatności natychmiastowe, kategoryzacja transakcji oraz udogodnienia związane z podróżowaniem jak np. wstęp do saloników VIP na lotniskach).

Spółka widzi również potencjał do dalszego rozwoju segmentu produktów dla aktywnych inwestorów. XTB jest na etapie wstępnych analiz i prac przygotowawczych związanych z **wprowadzeniem do oferty opcji**. Intencją Spółki jest również zaoferowanie inwestorom możliwości **handlu kryptowalutami**. W oczekiwaniu na uchwalenie ustawy o kryptoaktywach implementującej Rozporządzenie MiCA na rynku polskim, XTB prowadzi prace związane zarówno z opracowaniem niezbędnych dokumentów prawnych, jak i wprowadzaniem technologicznych zmian w aplikacji i platformie XTB, które pozwolą na dodanie kryptoaktywów do oferty.

Przedstawiony powyżej plan produktowy odpowiada aktualnemu stanowi wiedzy i zasobów. XTB planuje dodanie nowych produktów do swojej oferty jeszcze w 2025 r., natomiast realizacja tego planu jest uzależniona od czynników zewnętrznych, które są poza kontrolą Spółki, jak współpraca z zewnętrznymi dostawcami, uzyskanie niezbędnych zgód regulacyjnych czy uchwalenie ustawy o kryptoaktywach. W związku z tym, plan produktowy może ulec zmianom i modyfikacjom.

BUDOWANIE PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ W SEGMENTCIE FIN-TECH

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.

Autorska Platforma XTB



Prace realizowane w 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 Produktu i Technologii, 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 Produktu i Technologii oraz koszty ponoszone przez ten dział:

OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018
Koszty Działu Produktu i Technologii (w tys. PLN)	165 839	94 770	58 381	36 616	27 159	21 151	18 974
Liczba osób zatrudnionych w Dziale Produktu i Technologii ¹	498	429	282	176	129	116	106

¹ 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 2024 r. wyniósł 858,0 mln zł.

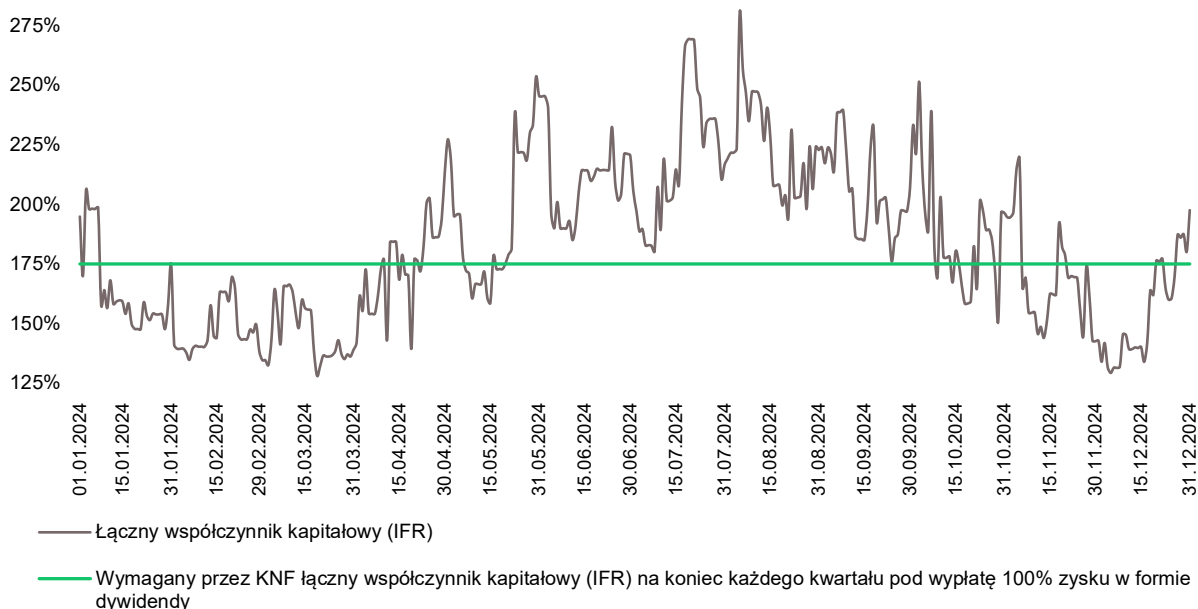
Uwzględniając kryteria określone przez KNF w stanowisku opublikowanym w dniu 10 grudnia 2024 r., zwłaszcza w zakresie poziomu łącznego współczynnika kapitałowego oraz oceny BION, w 2025 r. możliwa jest wypłata dywidendy przez XTB w maksymalnej wysokości do 75% zysku za 2024 rok.

W dniu 20 grudnia 2024 r. Spółka otrzymała od Departamentu Firm Inwestycyjnych Komisji Nadzoru Finansowego ocenę nadzorczą (BION) wynoszącą 2 [2,7]. Ocena została nadana na dzień 30 czerwca 2024 r. Ocena na poziomie 2 oznacza niski poziom zagrożenia stabilności domu maklerskiego i tym samym mieści się na poziomie zalecanych przez KNF kryteriów, co powinno pozwolić Spółce na ewentualną wypłatę dywidendy za 2024 r. w zgodzie z tymi kryteriami.



Poziomy łącznego współczynnika kapitałowego (IFR) XTB w 2024 r. obrazuje poniższy wykres.

Łączny współczynnik kapitałowy Spółki (IFR) w 2024 roku



Łączny współczynnik kapitałowy informuje o relacji funduszy własnych do aktywów ważonych ryzykiem, czyli pokazuje czy dom maklerski jest w stanie posiadanymi funduszami własnymi pokryć minimalny wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka rynkowego, kredytowego, operacyjnego i pozostałych. Na koniec 2024 r. łączny współczynnik kapitałowy w Spółce wyniósł 197,6%.

858,0 MLN PLN

JEDNOSTKOWY ZYSK NETTO ZA 2024 R.

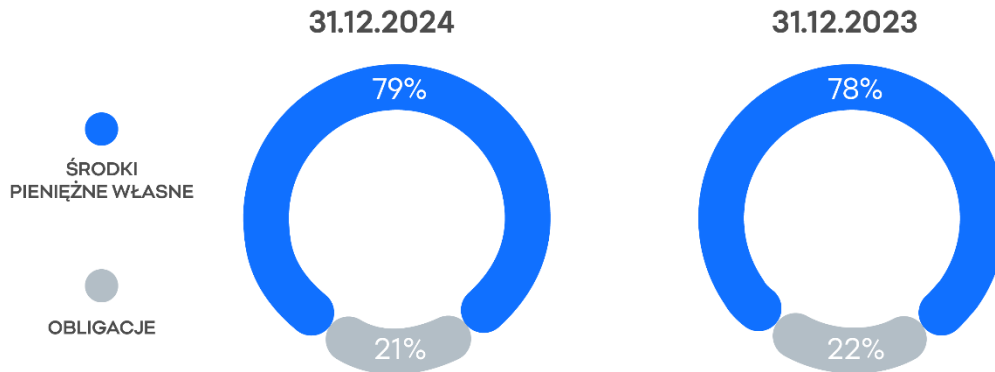
197,6%

ŁĄCZNY WSPÓŁCZYNNIK KAPITAŁOWY NA KONIEC 2024 R.

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 31 grudnia 2024 r. łączna wartość własnych środków pieniężnych oraz obligacji wyniosła w Grupie XTB 2 052,6 mln zł, co stanowi 30,9% sumy bilansowej, z tego 1 627,9 mln zł przypadała na środki pieniężne, a 424,7 mln zł na obligacje.

Struktura środków pieniężnych XTB



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 i Azji. 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 2025 r. wysiłki Zarządu skupiać się będą 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 w I połowie 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.