

Załącznik do raportu bieżącego nr 2/2024 z dnia 30 stycznia 2024

Wstępne wyniki finansowe i operacyjne
za 2023 rok



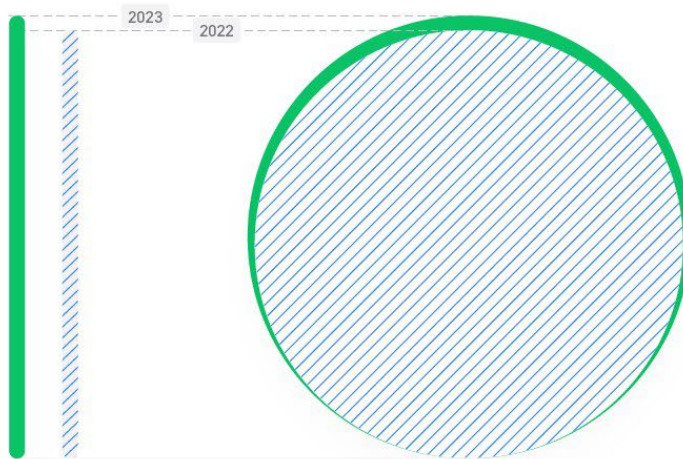
KLUCZOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI XTB 2023 ROKU



ZYSK NETTO

791,3 MLN
PLN

▲ +3,3% r/r



PRZYCHODY OPERACYJNE

1588,2 MLN
PLN

▲ +10,0% r/r



EBIT

894,6 MLN
PLN

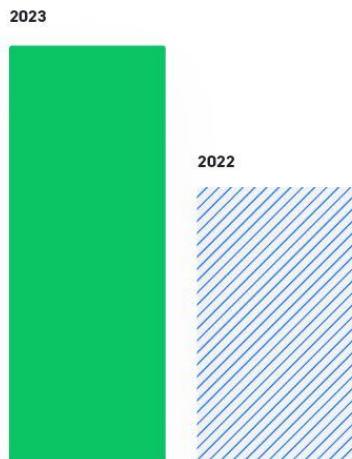
▲ +1,0% r/r



LICZBA AKTYWNYCH KLIENTÓW

408 528

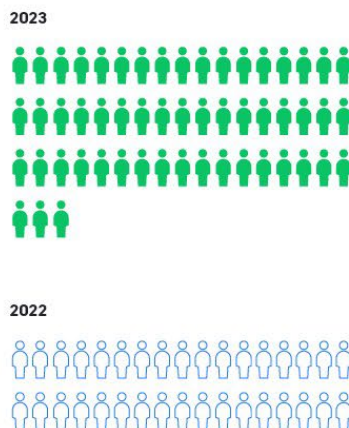
▲ +51,0% r/r



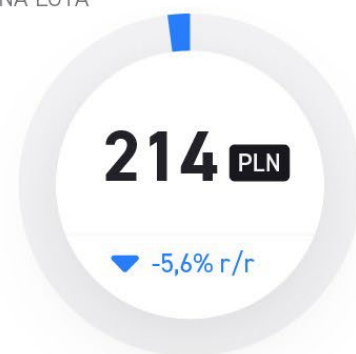
NOWI KLIENTCI

311 971

▲ +58,5% r/r



RENTOWNOŚĆ
NA LOTA



OBRÓT W LOTACH

7 416 479

▲ +16,5% r/r





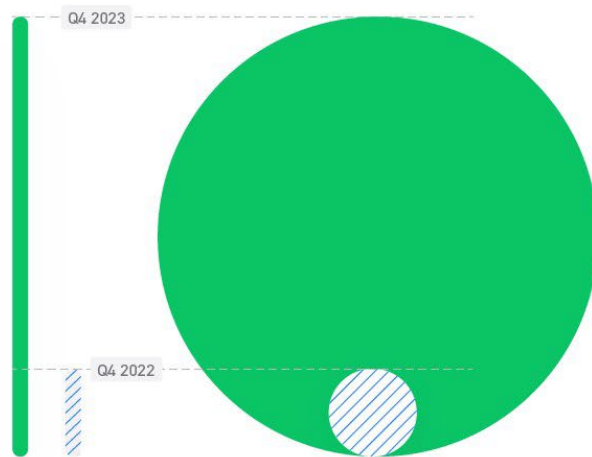
KLUCZOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI XTB IV KWARTAŁ 2023



ZYSK NETTO

249,2 MLN
PLN

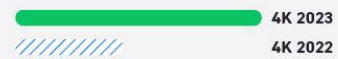
▲ +395,4% r/r



PRZYCHODY OPERACYJNE

493,6 MLN
PLN

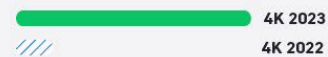
▲ +127,7% r/r



EBIT

306,6 MLN
PLN

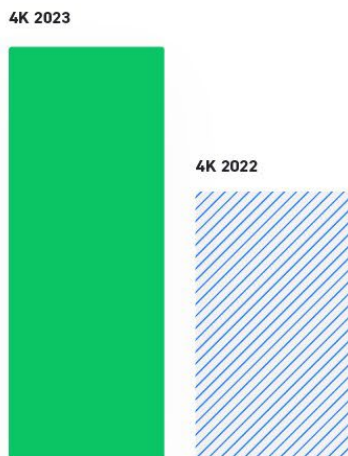
▲ +424,0% r/r



LICZBA AKTYWNYCH KLIENTÓW

310 220

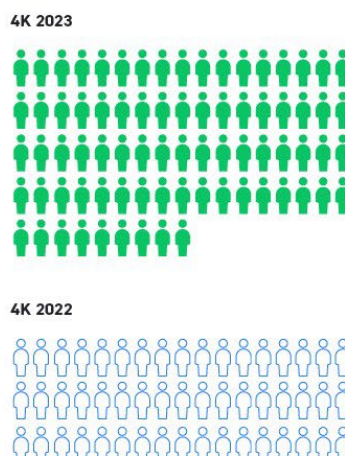
▲ +52,5% r/r



NOWI KLIENTI

77 267

▲ +51,4% r/r



RENTOWNOŚĆ NA LOTA

276 PLN

▲ +119,0% r/r



OBRÓT W LOTACH

1 789 481

▲ +4,0% r/r





Wybrane skonsolidowane dane finansowe

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2022
Przychody z działalności operacyjnej razem	493 628	216 746	1 588 201	1 444 249
Koszty działalności operacyjnej razem	(187 049)	(158 235)	(693 611)	(558 567)
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	306 579	58 511	894 590	885 682
Przychody finansowe	32 927	761	106 048	50 573
Koszty finansowe	(35 117)	(208)	(39 669)	(997)
Zysk przed opodatkowaniem	304 389	59 064	960 969	935 258
Podatek dochodowy	(55 173)	(8 757)	(169 629)	(169 162)
Zysk netto	249 216	50 307	791 340	766 096

(w tys. PLN)	STAN NA DZIEŃ	
	31.12.2023	31.12.2022
Środki pieniężne własne	1 409 936	1 222 499
Środki pieniężne własne + obligacje	1 805 744	1 584 573
Kapitał własny	1 734 746	1 506 069

Wybrane skonsolidowane dane operacyjne (KPI)

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2022
Nowi klienci ¹	77 267	51 038	311 971	196 864
Klienci razem	897 573	614 934	897 573	614 934
Liczba aktywnych klientów ²	310 220	203 410	408 528	270 560
Średnia liczba aktywnych klientów ³	310 220	203 410	277 684	186 053
Depozyty netto (w tys. PLN) ⁴	1 163 119	676 737	3 792 449	3 423 224
Średnie przychody operacyjne na aktywnego klienta w tys. PLN ⁵	1,6	1,1	5,7	7,8
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ⁶	1 789 481	1 720 381	7 416 479	6 365 643
Rentowność na lata (w PLN) ⁷	276	126	214	227
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	548 927	548 781	2 285 891	2 259 588
Rentowność za 1 milion obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ⁸	223	87	166	143
Obrót akcjami w wartości nominalnej (w mln USD)	1 310	721	4 513	3 336

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 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 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

Rok 2023 był dla XTB kolejnym okresem dynamicznego rozwoju biznesu oraz budowania bazy klienckiej. Utrzymująca się zmienność na rynkach finansowych i towarowych oraz środowisko wysokiej inflacji sprawiły, że handel na instrumentach finansowych dalej był mocno atrakcyjny dla wielu inwestorów. W konsekwencji Grupa pozyskała rekordowe 312,0 tys. nowych klientów, a liczba aktywnych klientów wzrosła o 51,0% r/r z 270,6 tys. do 408,5 tys.

Dynamiczny wzrost operacyjny XTB przy korzystnych uwarunkowaniach rynkowych przełożył się w 2023 r. na rekordowe wyniki finansowe. Skonsolidowany zysk netto wyniósł 791,3 mln zł wobec 766,1 mln zł rok wcześniej. Skonsolidowane przychody osiągnęły wartość 1 588,2 mln zł (2022 r.: 1 444,2 mln zł) przy kosztach działalności operacyjnej na poziomie 693,6 mln zł (2022 r.: 558,6 mln zł).

Przychody

W 2023 r. XTB odnotowało rekordowy wzrost przychodów z 1 444,2 mln zł do 1 588,2 mln zł, tj. o 10,0% r/r. Istotnymi czynnikami determinującymi ich poziom były wysoka zmienność na rynkach finansowych i towarowych oraz stale rosnąca liczba aktywnych klientów (wzrost o 51,0% r/r), połączona z ich dużą aktywnością transakcyjną wyrażoną m.in. w liczbie zawartych kontraktów CFD w lotach (wzrost o 16,5% r/r). W konsekwencji obrót instrumentami pochodnymi wyniósł 7 416,5 tys. lotów (2022: 6 365,6 tys. lotów), a rentowność na lota osiągnęła wartość 214 zł (2022: 227 zł).

W samym IV kwartale 2023 r., który charakteryzował się zauważalnie wyższą zmiennością na rynkach finansowych i towarowych względem poprzedzających dwóch kwartałów, zwłaszcza pod kątem występowania długich i wyraźnych trendów, przychody wzrosły o 127,7% r/r, tj. o 276,9 mln zł z 216,7 mln zł do 493,6 mln zł. Na zmianę tę wpływ miały: (i) wyższa rentowność jednostkowa lota – wzrost o 150 zł (z 126 zł na 276 zł); (ii) nieznacznie wyższy obrót klientów instrumentami finansowymi wyrażony liczbą zawartych transakcji w lotach – wzrost o 69,1 tys. lotów (z 1 720,4 tys. do 1 789,5 tys. lotów).

	OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY						
	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)	1 588 201	1 444 249	625 595	797 750	239 304	288 301	273 767
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	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	214	227	152	251	150	138	125
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	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	166	143	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 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).



	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY							
	31.12.2023	30.09.2023	30.06.2023	31.03.2023	31.12.2022	30.09.2022	30.06.2022	31.03.2022
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	493 628	275 721	287 245	531 607	216 746	391 289	396 410	439 804
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	1 789 481	2 011 452	1 770 385	1 845 160	1 720 381	1 594 606	1 489 917	1 560 739
Rentowność na lota (w PLN) ²	276	137	162	288	126	245	266	282
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	548 927	593 232	547 088	596 645	548 781	539 879	539 673	631 255
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	223	112	126	204	87	152	168	167

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).

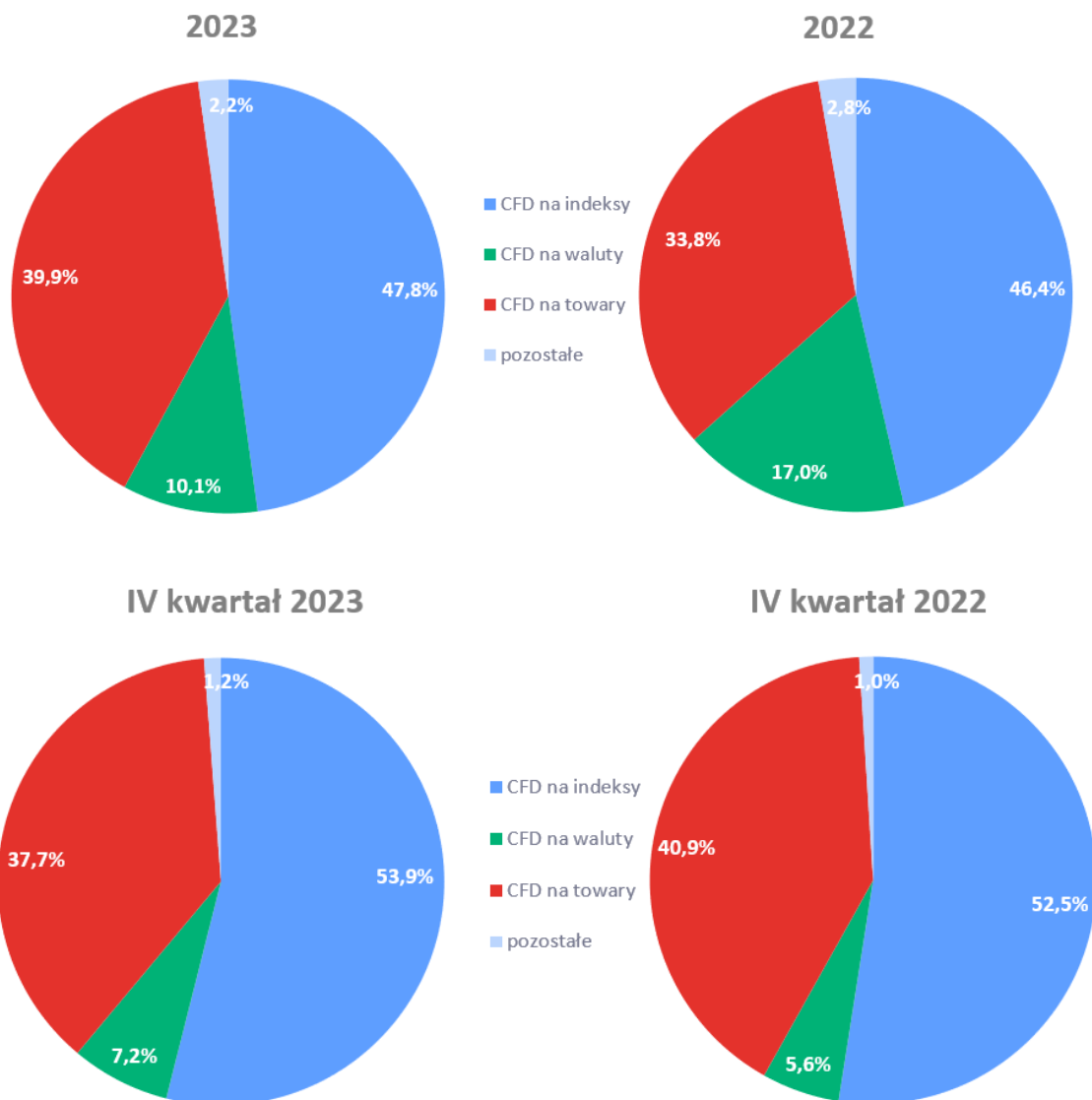
Przychody operacyjne XTB powstają: (i) ze spreadów (różnicy między ceną sprzedaży – offer a ceną kupna – bid); (ii) z prowizji i opłat naliczanych klientom; (iii) z naliczanych punktów swapowych (stanowiących koszt utrzymywania pozycji w czasie) oraz (iv) z wyniku netto (zysków pomniejszonych o straty) z działalności XTB w zakresie *market making*. Poniższe zestawienie prezentuje procentowy udział poszczególnych kategorii przychodów w wyniku z operacji na instrumentach finansowych brutto.

	OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY						
	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	
Spread	46%	54%	83%	54%	62%	64%	
Swapy, prowizje i opłaty	30%	26%	40%	16%	15%	12%	
Market Making	24%	20%	(23%)	30%	23%	24%	
Wynik z operacji na instrumentach finansowych brutto	100%	100%	100%	100%	100%	100%	

Patrząc na przychody XTB pod kątem klas instrumentów odpowiedzialnych za ich powstanie widać, że w 2023 r. prym wiodły CFD oparte na indeksach. Ich udział w strukturze przychodów na instrumentach finansowych sięgnął 47,8% wobec 46,4% rok wcześniej. 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 2023 r. wyniósł 39,9% (2022: 33,8%). To konsekwencja m.in. wysokiej rentowności na instrumentach CFD opartych na notowaniach ceny gazu ziemnego, złota oraz ropy naftowej. Przychody na instrumentach CFD opartych o waluty stanowiły 10,1% wszystkich przychodów, wobec 17,0% rok wcześniej, gdzie najbardziej dochodowymi instrumentami finansowymi w tej klasie były oparte o parę walutową EURUSD oraz USDJPY.



Struktura przychodów wg klasy aktywów (w %)



(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2022
CFD na indeksy	271 873	118 636	781 285	687 424
CFD na towary	189 966	92 403	650 847	501 314
CFD na waluty	36 117	12 739	165 161	251 429
CFD na akcje i ETF-y	2 677	1 117	24 261	36 816
CFD na obligacje	(94)	248	1 079	796
CFD razem	500 539	225 143	1 622 633	1 477 779
Akcje i ETF-y	3 544	902	11 050	3 494
Wynik z operacji na instrumentach finansowych brutto	504 083	226 045	1 633 683	1 481 273
Bonusy i rabaty wypłacane klientom	(2 310)	(1 487)	(9 428)	(5 653)
Prowizje wypłacane brokerom współpracującym	(12 909)	(10 082)	(49 765)	(38 460)
Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto	488 864	214 476	1 574 490	1 437 160



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 przed 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 2023 r. ukształtowały się na poziomie 693,6 mln zł i były o 135,0 mln zł wyższe od tych rok wcześniej (2022: 558,6 mln zł). Najistotniejsze zmiany wystąpiły w:

- kosztach wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych, wzrost o 67,0 mln zł głównie za sprawą wzrostu zatrudnienia oraz wyższych rezerw na zmienne składniki wynagrodzeń (bonusy);
- kosztach marketingowych, wzrost o 41,6 mln zł wynikający głównie z wyższych nakładów na kampanie marketingowe online;
- pozostałych usługach obcych, wzrost o 14,1 mln zł w następstwie poniesienia głównie wyższych nakładów na: (i) systemy IT i licencje (wzrost o 7,8 mln zł r/r); (ii) usługi prawne i doradcze (wzrost o 3,4 mln zł r/r) oraz (iii) usługi wsparcia informatycznego (wzrost o 2,0 mln zł r/r).
- kosztach prowizji, wzrost o 7,4 mln zł wynikający z większych kwot zapłaconych dostawcom usług płatniczych za pośrednictwem których klienci deponują swoje środki na rachunkach transakcyjnych.

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2022
Wynagrodzenia i świadczenia pracownicze	70 468	50 013	259 015	192 027
Marketing	69 144	68 478	263 987	222 369
Pozostałe usługi obce	18 620	14 865	64 116	49 967
Koszty prowizji	18 214	13 780	61 775	54 365
Amortyzacja	4 427	3 262	16 353	11 997
Pozostałe koszty	3 176	5 123	10 556	11 560
Koszty utrzymania i wynajmu budynków	2 183	1 745	8 156	7 668
Podatki i opłaty	817	969	9 653	8 614
Koszty działalności operacyjnej razem	187 049	158 235	693 611	558 567

W ujęciu k/k koszty działalności operacyjnej wzrosły o 22,1 mln zł głównie za sprawą wyższych o 10,6 mln zł nakładów marketingowych online, wyższych o 6,7 mln zł kosztów wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych, wynikających głównie ze wzrostu zatrudnienia, a także wyższych o 3,6 mln zł kosztów prowizji wynikających z większych kwot zapłaconych dostawcom usług płatniczych za pośrednictwem których klienci deponują swoje środki na rachunkach transakcyjnych.



	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY							
	31.12.2023	30.09.2023	30.06.2023	31.03.2023	31.12.2022	30.09.2022	30.06.2022	31.03.2022
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	187 049	164 966	157 377	184 219	158 235	132 546	136 750	131 036
- Marketing	69 144	58 585	54 823	81 435	68 478	48 579	54 662	50 650
Nowi klienci ¹	77 267	67 505	62 994	104 206	51 038	44 796	45 697	55 333
Klienci razem ²	897 573	826 042	762 624	703 928	614 934	567 387	525 287	481 931
Liczba aktywnych klientów ³	408 528	355 461	307 511	260 095	270 560	237 527	205 778	170 859
Średnia liczba aktywnych klientów ⁴	310 220	281 101	259 318	260 095	203 410	190 210	179 731	170 859
Średni koszt pozyskania klienta ⁵	0,9	0,9	0,9	0,8	1,3	1,1	1,2	0,9

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 2023 roku oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2022 roku. Aktywny klient, to klient, który przeprowadzili co najmniej jedną transakcję i/lub posiadał otwartą pozycję w okresie.

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

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 2024 r. łączne koszty działalności operacyjnej mogą kształtować się nawet na poziomie wyższym o około jedną czwartą 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 trzecią 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.

Klienci

XTB posiada solidny fundament w postaci stale rosnącej bazy klientów i liczby aktywnych klientów. W 2023 r. Grupa odnotowała kolejny rekord w tym obszarze pozyskując 311 971 nowych klientów wobec 196 864 rok wcześniej, co daje wzrost o 58,5%. Analogicznie do liczby nowych klientów rekordowa była także liczba aktywnych klientów. Wzrosła ona z 270 560 do 408 528, tj. o 51,0% r/r.



	OKRES ZAKOŃCZONY							
	31.12.2023	30.09.2023	30.06.2023	31.03.2023	31.12.2022	30.09.2022	30.06.2022	31.03.2022
Nowi klienci ¹	77 267	67 505	62 994	104 206	51 038	44 796	45 697	55 333
Klienci razem ²	897 573	826 042	762 624	703 928	614 934	567 387	525 287	481 931
Liczba aktywnych klientów ³	408 528	355 461	307 511	260 095	270 560	237 527	205 778	170 859
Średnia liczba aktywnych klientów ⁴	277 684	266 838	259 707	260 095	186 053	180 267	175 295	170 859

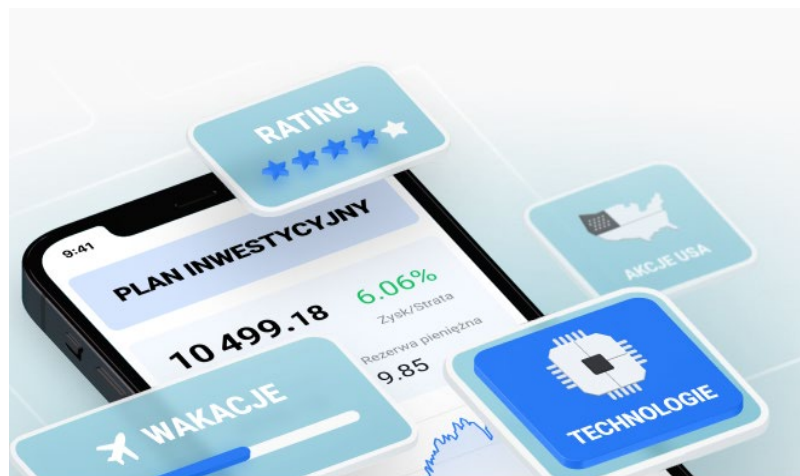
¹⁾ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych kwartałach.

²⁾ Liczba klientów na koniec poszczególnych kwartałów.

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

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

Działania te wspierane są przez szereg inicjatyw m.in. wprowadzonymi do oferty Planami Inwestycyjnymi, które pozwalają w inteligentny sposób na inwestowanie oszczędności. Dzięki nowemu produktowi, klient w łatwy sposób może zbudować swój Plan i zainwestować określone fundusze – już od kwoty 50 PLN. Możliwe jest uruchomienie do 10 Planów Inwestycyjnych jednocześnie. Konfiguracja i prowadzenie Planów Inwestycyjnych w XTB jest całkowicie bezpłatne, o ile miesięczny obrót nie przekroczy kwoty 100 000 EUR, wtedy to prowizja wynosi 0,2%, min. 10 EUR.



Dodatkowo od kwietnia 2023 roku XTB pozwala na inwestowanie na wybranych rynkach europejskich oraz pozaeuropejskich 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 listopadzie 2023 roku XTB wprowadziło do oferty kolejną nowość, tj. oprocentowanie wolnych środków na rachunkach klientów. Odsetki naliczane są codziennie i wypłacane na konto po zakończonym miesiącu. Oprocentowanie oferowane jest dla następujących walut: PLN, EUR, USD, GBP, CZK i RON.



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 pierwszych 29 dniach stycznia 2024 r. Grupa pozyskała łącznie 38,1 tys. nowych klientów.

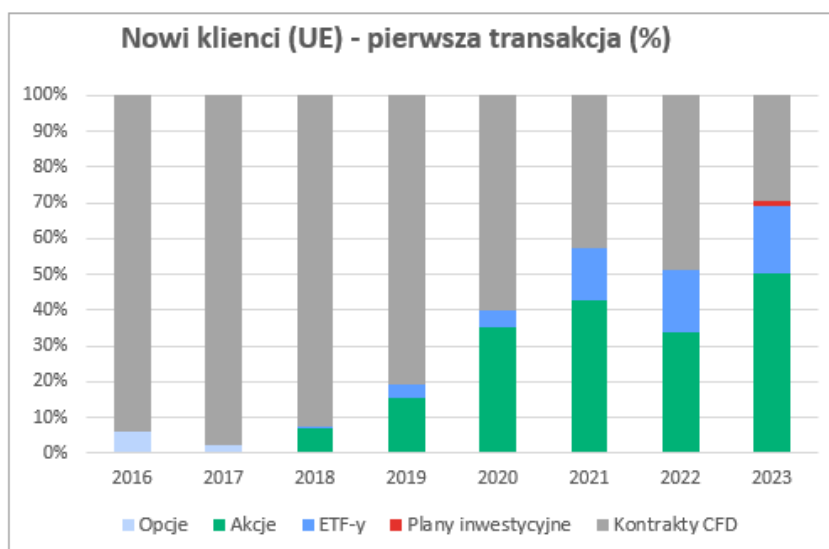


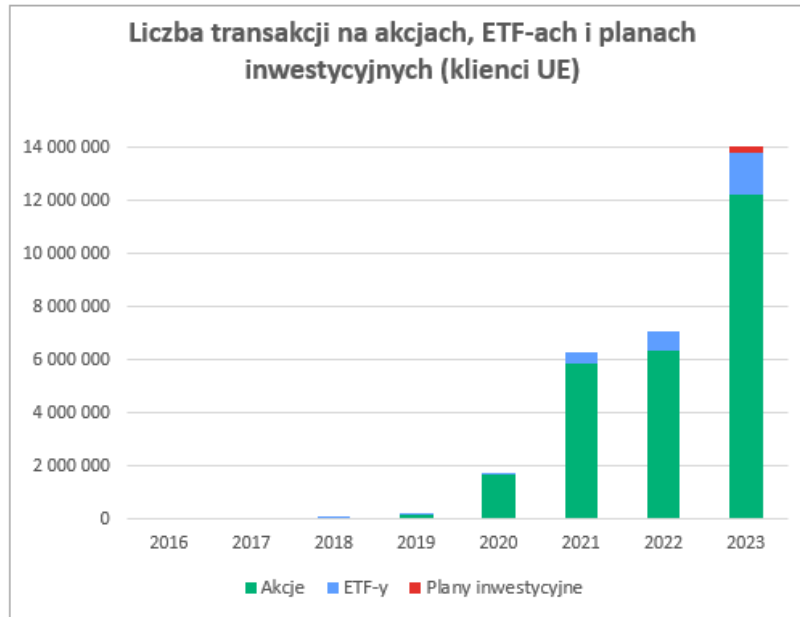
Marketing stanowi drugą siłę napędową XTB. Grupa w celu umocnienia swojej pozycji rynkowej i rozpoznawalności na świecie współpracuje z utytułowanymi sportowcami, będącymi ambasadorami marki XTB takimi jak Conor McGregor, czy Iker Casillas. W planach na 2024 rok jest nawiązanie współpracy z nowym ambasadorem marki.

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 roku, jak i latach kolejnych.





Plan produktowy

Podobnie jak w poprzednich latach, również w 2024 roku XTB będzie koncentrować 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 planuje nie tylko wzbogacenie swojej oferty, ale także wprowadzenie zmian, których celem jest zwiększenie komfortu obsługi platformy inwestycyjnej i aplikacji mobilnej. Do wszystkich tych zmian i wdrożeń Spółka przygotowywała się od wielu miesięcy, czego przejawem jest intensywny rozwój Działu Technologii i Produktu i trwające w nim prace deweloperskie oraz badawczo-rozwojowe, związane również z wykorzystaniem technologii bazujących na sztucznej inteligencji.



Pierwsze tygodnie 2024 roku to dalszy rozwój oferty produktowej skierowanej do pasywnych inwestorów. Plany Inwestycyjne, czyli produkt umożliwiający inwestowanie w ponad 350 funduszy ETF, zostały wzbogacone o funkcję auto-inwestowania, dzięki której inwestorzy mogą określić jak często i jaką kwotą chcą regularnie zasilać swoje indywidualne portfele inwestycyjne. Tym samym, w porównaniu do konkurencyjnych produktów, Plany Inwestycyjne stały się jeszcze bardziej atrakcyjne dla klientów poszukujących średnio- i długoterminowych produktów inwestycyjnych.

W kolejnych kwartałach 2024 roku, oferta pasywnego inwestowania zostanie wzbogacona o obligacje. Klienci XTB zyskają dostęp do kolejnej klasy instrumentów – zarówno obligacji skarbowych (emitowanych przez takie kraje jak Polska, USA czy Niemcy), jak i korporacyjnych, których emitentami są renomowane, globalne przedsiębiorstwa o relatywnie stabilnym ratingu (od AAA do BBB-). Dzięki wykorzystaniu mechanizmu analogicznego jak w przypadku akcji ułamkowych, inwestowanie w obligacje będzie dostępne już od niewielkich kwot.



W podobnym czasie co obligacje, uruchomiona zostanie kolejna nowość czyli social trading. Tym samym klienci zyskają możliwość śledzenia transakcji zawieranych przez innych inwestorów, których strategię uznają za wartą uwagi i interesującą. W ramach social trading, dane klientów będą w pełni zanonimizowane oraz klasyfikowane wyłącznie na podstawie osiągniętej stopy zwrotu z inwestycji czy akceptowanego poziomu ryzyka.

W trzecim kwartale 2024 roku, powinien pojawić się produkt długo wyczekiwany przez klientów na polskim rynku – czyli konta IKE i IKZE. Obecnie korzysta z nich zaledwie ułamek dorosłych Polaków, jednak zainteresowanie IKE i IKZE systematycznie rośnie z roku na rok. 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.

Pod koniec 2024 roku w ofercie pojawi się produkt, dzięki któremu Spółka ma szansę stać się kompleksową platformą do codziennego zarządzania finansami. Wirtualny portfel wraz z multi walutową kartą umożliwią klientom korzystającym z aplikacji mobilnej XTB dokonywanie płatności i przelewów, transakcji kartowych czy wymianę walut. Wartością dodaną będzie możliwość natychmiastowych płatności pomiędzy wszystkimi kontami w XTB. Powiadomienia w czasie rzeczywistym zapewnią natomiast pełną kontrolę wydatków.

W 2025 roku 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.

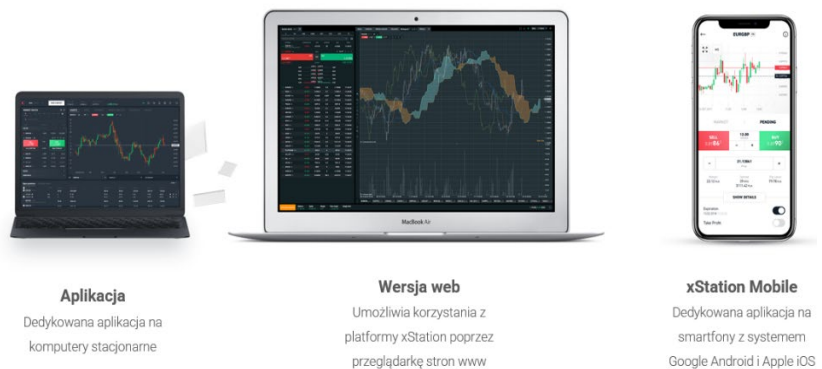
Zasadniczo FinTech

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 („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.

Realizowane w 2023 roku prace badawczo-rozwojowe 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.

Autorska platforma xStation





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 ponoszone koszty związane z opracowywaniem i rozwijaniem wysoce innowacyjnych, kompleksowych rozwiązań w dziedzinie transakcji oraz inwestycji internetowych:

	OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY					
	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018
Koszty związane z opracowywaniem i rozwijaniem technologii (w tys. PLN)	94 770	58 381	36 616	27 159	21 151	18 974
Liczba zatrudnionych w działach technologicznych*, w tym:	429	282	176	129	116	106
- w dziale Rozwoju IT	395	266	161	118	103	93

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

Dywidenda

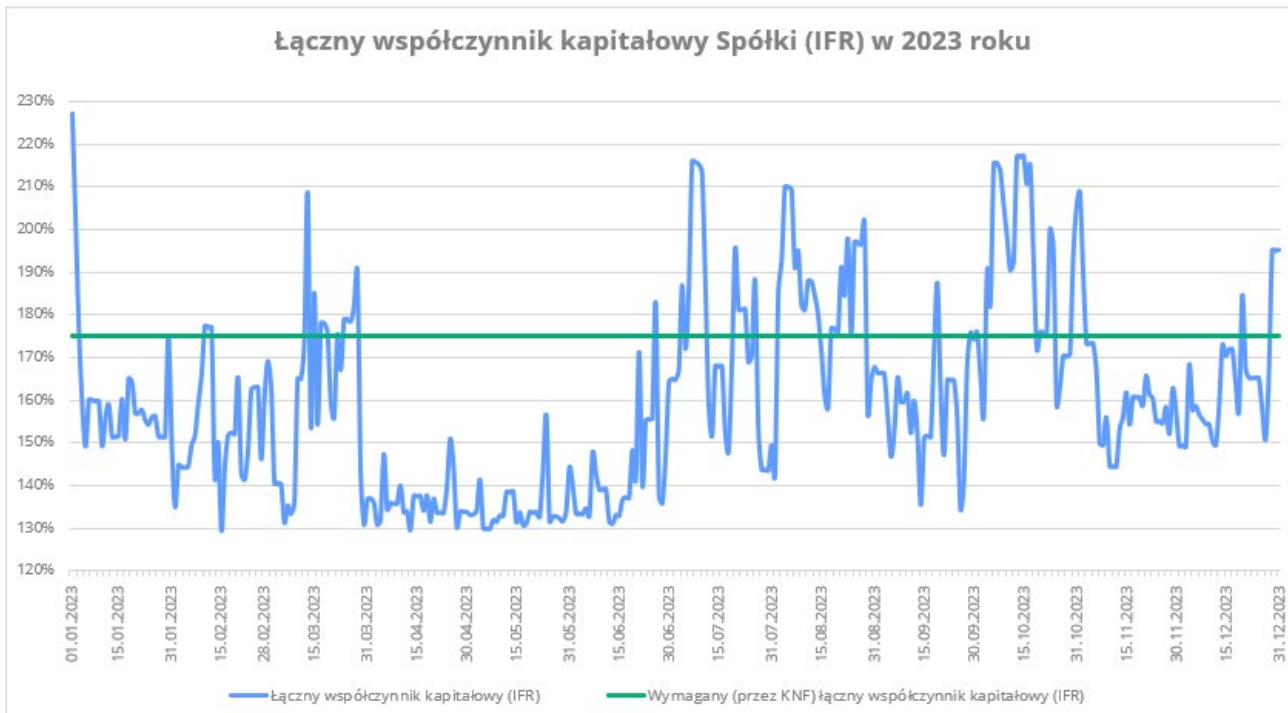
Polityka dywidendowa XTB zakłada rekomendowanie przez Zarząd Walnemu Zgromadzeniu wypłaty dywidendy w kwocie uwzględniającej poziom zysku netto prezentowany w jednostkowym rocznym sprawozdaniu finansowym Spółki oraz szereg różnych czynników dotyczących Spółki, w tym perspektyw dalszej działalności, przyszłych 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 2023 r. wyniósł 787,9 mln zł. Uwzględniając kryteria określone przez KNF w stanowisku opublikowanym w dniu 14 grudnia 2023 r., zwłaszcza w zakresie poziomu łącznego współczynnika kapitałowego oraz oceny BION, w 2024 r. możliwa jest wypłata dywidendy przez XTB w maksymalnej wysokości do 75% zysku za rok 2023.

W dniu 29 grudnia 2023 r. Spółka otrzymała od Departamentu Firm Inwestycyjnych Komisji Nadzoru Finansowego ocenę nadzorczą (BION) wynoszącą 2 [2,52]. Ocena została nadana na dzień 30 czerwca 2023 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 2023 r. w zgodzie z tymi kryteriami.



Poniższy wykres prezentuje wartość łącznego współczynnika kapitałowego (IFR) XTB w 2023 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 2023 r. łączny współczynnik kapitałowy w Spółce wyniósł 195,2%.

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 31 grudnia 2023 r. łączna wartość własnych środków pieniężnych oraz obligacji wyniosła w Grupie XTB 1 805,7 mln zł, z tego 1 409,9 mln zł przypadała na środki pieniężne, a 395,8 mln zł na obligacje.

ŚRODKI PIENIĘŻNE WŁASNE

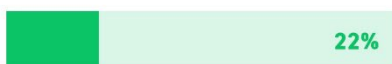
31.12.2023



ŚRODKI PIENIĘŻNE
WŁASNE



OBLIGACJE
SKARBOWE



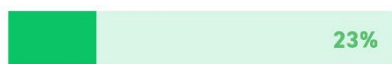
31.12.2022



ŚRODKI PIENIĘŻNE
WŁASNE



OBLIGACJE
SKARBOWE





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. W 2024 roku wysiłki Zarządu skupiać się będą na uzyskaniu niezbędnych licencji i rozpoczęciu działalności w Brazylii oraz Indonezji.

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