

ZAŁĄCZNIK
DO RAPORTU BIEŻĄCEGO

NR 23/2024 Z DNIA 29 KWIETNIA 2024

WSTĘPNE WYNIKI FINANSOWE
I OPERACYJNE ZA I KWARTAŁ 2024 ROK

KLUCZOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI XTB I KWARTAŁ 2024

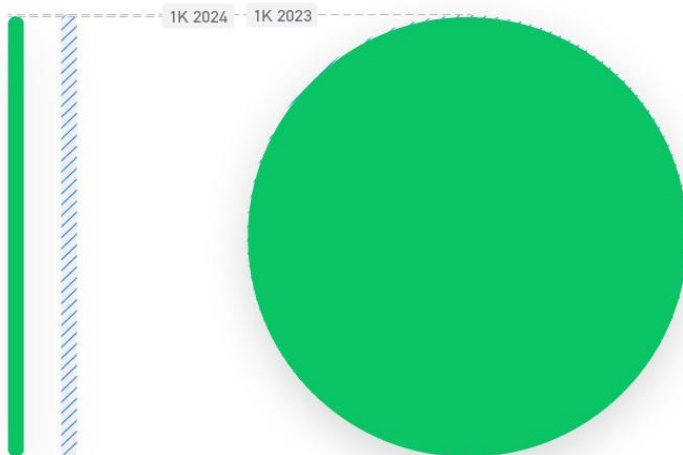


XTB.COM

ZYSK NETTO

302,7 MLN PLN

▼ -0,0% r/r



PRZYCHODY OPERACYJNE

556,0 MLN PLN

▲ +3,4% r/r



EBIT

351,3 MLN PLN

▼ -0,6% r/r

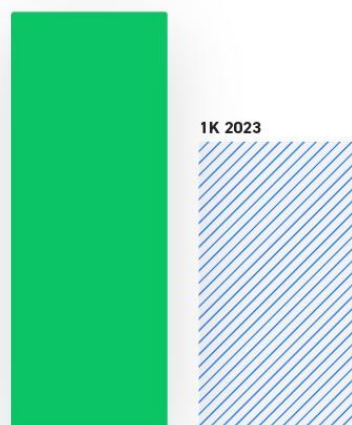


LICZBA AKTYWNYCH KLIENTÓW

378 476

▲ +45,5% r/r

1K 2024



NOWI KLIENTI

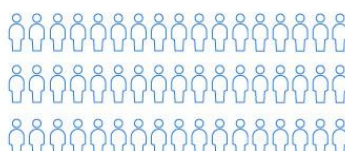
129 747

▲ +24,5% r/r

1K 2024



1K 2023

RENTOWNOŚĆ
NA LOTA

283 PLN

▼ -2,9% r/r



OBRÓT W LOTACH

1 964 890

▲ +6,5% r/r



WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE FINANSOWE

| (w tys. PLN) | OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY | | |
|---|-----------------------------|----------------|----------------|
| | 31.03.2024 | 31.12.2023 | 31.03.2023 |
| Przychody z działalności operacyjnej razem | 556 012 | 510 512 | 537 553 |
| Koszty działalności operacyjnej razem | (204 702) | (187 669) | (184 219) |
| Zysk z działalności operacyjnej (EBIT) | 351 310 | 322 843 | 353 334 |
| Przychody finansowe | 17 602 | 16 149 | 21 454 |
| Koszty finansowe | (270) | (35 328) | (7 776) |
| Zysk przed opodatkowaniem | 368 642 | 303 664 | 367 012 |
| Podatek dochodowy | (65 895) | (54 615) | (64 198) |
| Zysk netto | 302 747 | 249 049 | 302 814 |

| (w tys. PLN) | STAN NA DZIEŃ | | |
|-------------------------------------|---------------|------------|------------|
| | 31.03.2024 | 31.12.2023 | 31.03.2023 |
| Środki pieniężne własne | 1 332 284 | 1 409 897 | 1 535 170 |
| Środki pieniężne własne + obligacje | 2 128 406 | 1 805 705 | 1 906 622 |
| Kapitał własny | 2 038 746 | 1 734 663 | 1 808 373 |

WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE OPERACYJNE (KPI)

| | OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY | | |
|---|-----------------------------|------------|------------|
| | 31.03.2024 | 31.12.2023 | 31.03.2023 |
| Nowi klienci ¹ | 129 747 | 77 267 | 104 206 |
| Klienci razem | 1 018 899 | 897 573 | 703 928 |
| Liczba aktywnych klientów ² | 378 476 | 310 220 | 260 095 |
| Średnia liczba aktywnych klientów ³ | 378 476 | 310 220 | 260 095 |
| Depozyty netto (w tys. PLN) ⁴ | 1 896 812 | 1 161 678 | 1 025 264 |
| Średnie przychody operacyjne na aktywnego klienta (w tys. PLN) ⁵ | 1,5 | 1,6 | 2,1 |
| Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ⁶ | 1 964 890 | 1 789 481 | 1 845 160 |
| Rentowność na lota (w PLN) ⁷ | 283 | 285 | 291 |
| Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD) | 581 865 | 548 927 | 596 645 |
| Rentowność za 1 milion obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ⁸ | 239 | 231 | 207 |
| Obrót akcjami w wartości nominalnej (w mln USD) | 1 873 | 1 310 | 1 091 |

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

I kwartał 2024 był dla XTB kolejnym okresem dynamicznego rozwoju biznesu oraz budowania bazy klienckiej. Wyraźne długie trendy na rynkach akcyjnych i towarowych sprawiły, że handel na instrumentach finansowych dalej był mocno atrakcyjny dla wielu inwestorów. W konsekwencji Grupa pozyskała rekordowe 129,7 tys. nowych klientów, to wzrost o 24,5% r/r, natomiast liczba aktywnych klientów wzrosła o 45,5% r/r z 260,1 tys. do 378,5 tys.

Dynamiczny wzrost operacyjny XTB przy korzystnych uwarunkowaniach rynkowych przełożył się w I kwartale 2024 r. na bardzo dobre wyniki finansowe. Skonsolidowany zysk netto wyniósł 302,7 mln zł wobec 302,8 mln zł rok wcześniej. Skonsolidowane przychody osiągnęły wartość 556,0 mln zł (I kwartał 2023 r.: 537,6 mln zł) przy kosztach działalności operacyjnej na poziomie 204,7 mln zł (I kwartał 2023 r.: 184,2 mln zł).

Przychody

W I kwartale 2024 r. XTB odnotowało rekordowy poziom przychodów wynoszący 556,0 mln zł (wzrost o 3,4% r/r). Istotnymi czynnikami determinującymi ich poziom były wyraźne długie trendy na rynkach akcyjnych i towarowych oraz stale rosnąca liczba aktywnych klientów (wzrost o 45,5% r/r), połączona z ich dużą aktywnością transakcyjną wyrażoną m.in. w liczbie zawartych kontraktów CFD w lotach (wzrost o 6,5% r/r). W konsekwencji obrót instrumentami pochodnymi wyniósł 1 964,9 tys. lotów (I kwartał 2023: 1 845,2 tys. lotów), a rentowność na lota osiągnęła wartość 283 zł (I kwartał 2023: 291 zł).

| OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY | | | | | | | | |
|---|------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 31.03.2024 | 31.12.2023 | 30.09.2023 | 30.06.2023 | 31.03.2023 | 31.12.2022 | 30.09.2022 | 30.06.2022 |
| Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN) | 556 012 | 510 512 | 281 269 | 293 375 | 537 553 | 221 924 | 393 654 | 396 566 |
| Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹ | 1 964 890 | 1 789 481 | 2 011 452 | 1 770 385 | 1 845 160 | 1 720 381 | 1 594 606 | 1 489 917 |
| Rentowność na lota (w PLN) ² | 283 | 285 | 140 | 166 | 291 | 129 | 247 | 266 |
| Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD) | 581 865 | 548 927 | 593 232 | 547 088 | 596 645 | 548 781 | 539 879 | 539 673 |
| Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³ | 239 | 231 | 114 | 128 | 207 | 89 | 153 | 168 |

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 ZAKOŃCZONY | | | | | | | | |
|---|------------|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 3 MIESIĄCE | 12 MIESIĘCY | | | | | | |
| | 31.03.2024 | 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) | 556 012 | 1 622 709 | 1 451 949 | 625 595 | 797 750 | 239 304 | 288 301 | 273 767 |
| Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹ | 1 964 890 | 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 | 283 | 219 | 228 | 152 | 251 | 150 | 138 | 125 |
| Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD) | 581 865 | 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 | 239 | 170 | 144 | 93 | 200 | 115 | 103 | 111 |

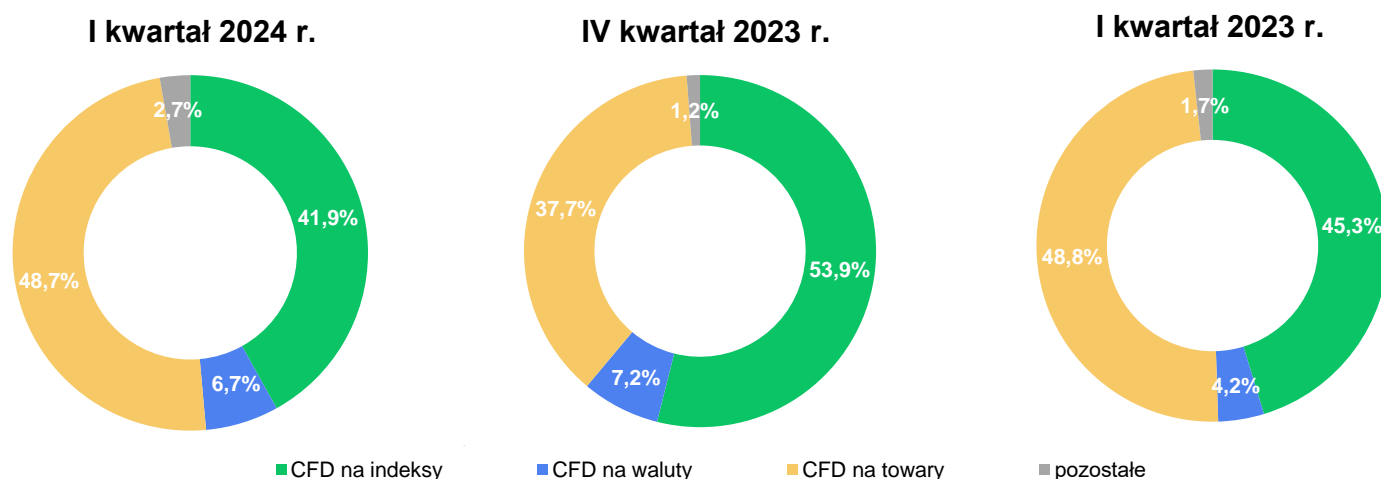
¹⁾ Lot stanowi jednostkę obrotu instrumentami finansowymi; w przypadku transakcji walutowych lot odpowiada 100 000 jednostek waluty bazowej; w przypadku instrumentów innych niż instrumenty pochodne CFD oparte na walutach kwota jest określona w tabeli instrumentów i jest różna dla różnych instrumentów.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

Patrząc na przychody XTB pod kątem klas instrumentów odpowiedzialnych za ich powstanie widać, że w I kwartale 2024 r. prym wiodły CFD oparte na towarach. Ich udział w strukturze przychodów w I kwartale 2024 r. wyniósł 48,7% (I kwartał 2023: 48,8%). To konsekwencja m.in. dużej dochodowości na instrumentach CFD opartych na notowaniach ceny gazu ziemnego, złota oraz kakao. Drugą najbardziej dochodową klasą aktywów były instrumenty CFD oparte na indeksach. Ich udział w strukturze przychodów na instrumentach finansowych sięgnął 41,9% wobec 45,3% rok wcześniej. To konsekwencja dużej dochodowości na instrumentach CFD opartych o niemiecki indeks akcji DAX (DE30), amerykański indeks US 100 czy też amerykański indeks US 500. Przychody na instrumentach CFD opartych o waluty stanowiły 6,7% wszystkich przychodów, wobec 4,2% rok wcześniej. Najbardziej dochodowymi instrumentami finansowymi w tej klasie był instrument CFD oparty o kryptowalutę bitcoin oraz o parę walutową USDJPY.

STRUKTURA PRZYCHODÓW WG KLASY AKTYWÓW (W %)



| (w tys. PLN) | OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY | | |
|---|-----------------------------|----------------|----------------|
| | 31.03.2024 | 31.12.2023 | 31.03.2023 |
| CFD na towary | 269 432 | 189 966 | 264 713 |
| CFD na indeksy | 232 166 | 271 873 | 245 812 |
| CFD na waluty | 36 853 | 36 117 | 22 852 |
| CFD na akcje i ETF-y | 6 881 | 2 677 | 6 943 |
| CFD na obligacje | 258 | (94) | 177 |
| CFD razem | 545 590 | 500 539 | 540 497 |
| Akcje i ETF-y | 8 127 | 3 544 | 2 398 |
| Wynik z operacji na instrumentach finansowych brutto | 553 717 | 504 083 | 542 895 |
| Bonusy i rabaty wypłacane klientom | (1 589) | (2 310) | (2 598) |
| Prowizje wypłacane brokerom współpracującym | (12 792) | (12 908) | (11 751) |
| Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto | 539 336 | 488 865 | 528 546 |

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 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 I kwartale 2024 r. ukształtowały się na poziomie 204,7 mln zł i były o 20,5 mln zł wyższe od tych rok wcześniej (I kwartał 2023: 184,2 mln zł). Najistotniejsze zmiany wystąpiły w:

- kosztach wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych, wzrost o 9,5 mln zł głównie za sprawą wzrostu zatrudnienia;
- kosztach prowizji, wzrost o 6,2 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 2,9 mln zł w następstwie poniesienia głównie wyższych nakładów na systemy IT i licencje (wzrost o 3,1 mln zł r/r).

| (w tys. PLN) | OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY | | |
|--|-----------------------------|----------------|----------------|
| | 31.03.2024 | 31.12.2023 | 31.03.2023 |
| Marketing | 81 106 | 69 081 | 81 435 |
| Wynagrodzenia i świadczenia pracownicze | 72 845 | 70 593 | 63 367 |
| Koszty prowizji | 21 324 | 18 255 | 15 079 |
| Pozostałe usługi obce | 16 961 | 18 645 | 14 062 |
| Amortyzacja | 4 748 | 5 271 | 3 746 |
| Podatki i opłaty | 3 580 | 876 | 3 004 |
| Koszty utrzymania i wynajmu budynków | 2 205 | 1 555 | 1 926 |
| Pozostałe koszty | 1 933 | 3 393 | 1 600 |
| Koszty działalności operacyjnej razem | 204 702 | 187 669 | 184 219 |

W ujęciu k/k koszty działalności operacyjnej wzrosły o 17,0 mln zł głównie za sprawą wyższych o 12,0 mln zł nakładów marketingowych online oraz offline, wyższych o 3,1 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 | | | | | | | |
|--|-----------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 31.03.2024 | 31.12.2023 | 30.09.2023 | 30.06.2023 | 31.03.2023 | 31.12.2022 | 30.09.2022 | 30.06.2022 |
| Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN) | 204 702 | 187 669 | 164 966 | 157 377 | 184 219 | 158 235 | 132 546 | 136 750 |
| - Marketing | 81 106 | 69 081 | 58 585 | 54 823 | 81 435 | 68 478 | 48 579 | 54 662 |
| Nowi klienci ¹ | 129 747 | 77 267 | 67 505 | 62 994 | 104 206 | 51 038 | 44 796 | 45 697 |
| Klienci razem ² | 1 018 899 | 897 573 | 826 042 | 762 624 | 703 928 | 614 934 | 567 387 | 525 287 |
| Średni koszt pozyskania klienta ³ | 0,6 | 0,9 | 0,9 | 0,9 | 0,8 | 1,3 | 1,1 | 1,2 |

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 | | | | | | | | |
|--|------------------|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 3 MIESIĄCE | 12 MIESIĘCY | | | | | | |
| | 31.03.2024 | 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) | 204 702 | 694 231 | 558 567 | 348 772 | 282 004 | 173 892 | 172 492 | 145 497 |
| - Marketing | 81 106 | 263 924 | 222 369 | 120 101 | 87 731 | 37 716 | 33 322 | 24 841 |
| Nowi klienci ¹ | 129 747 | 311 971 | 196 864 | 189 187 | 112 025 | 36 555 | 20 672 | 18 913 |
| Klienci razem ² | 1 018 899 | 897 573 | 614 934 | 429 157 | 255 791 | 149 304 | 116 517 | 105 662 |
| Średni koszt pozyskania klienta ³ | 0,6 | 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 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 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 I kwartale 2024 r. Grupa odnotowała kolejny rekord w tym obszarze pozyskując 129 747 nowych klientów wobec 104 206 rok wcześniej, co daje wzrost o 24,5%. Analogicznie do liczby nowych klientów rekordowa była także liczba aktywnych klientów. Wzrosła ona z 260 095 do 378 476, tj. o 45,5% r/r.

| OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY | | | | | | | | |
|--|------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 31.03.2024 | 31.12.2023 | 30.09.2023 | 30.06.2023 | 31.03.2023 | 31.12.2022 | 30.09.2022 | 30.06.2022 |
| Nowi klienci ¹ | 129 747 | 77 267 | 67 505 | 62 994 | 104 206 | 51 038 | 44 796 | 45 697 |
| Klienci razem ² | 1 018 899 | 897 573 | 826 042 | 762 624 | 703 928 | 614 934 | 567 387 | 525 287 |
| Liczba aktywnych klientów ³ | 378 476 | 408 528 | 355 461 | 307 511 | 260 095 | 270 560 | 237 527 | 205 778 |
| Średnia liczba aktywnych klientów ⁴ | 378 476 | 310 220 | 281 101 | 259 318 | 260 095 | 203 410 | 190 210 | 179 731 |

¹⁾ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych kwartałach.

²⁾ Liczba klientów na koniec poszczególnych kwartałów.

³⁾ Liczba aktywnych klientów odpowiednio w okresie 3 miesięcy 2024 roku oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2023 roku oraz 12, 9 i 6 2022 roku. 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 lub posiadali otwartą pozycję w okresie trzech miesięcy.

| OKRES ZAKOŃCZONY | | | | | | | | |
|--|------------------|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 3 MIESIĄCE | 12 MIESIĘCY | | | | | | |
| | 31.03.2024 | 31.12.2023 | 31.12.2022 | 31.12.2021 | 31.12.2020 | 31.12.2019 | 31.12.2018 | 31.12.2017 |
| Nowi klienci ¹ | 129 747 | 311 971 | 196 864 | 189 187 | 112 025 | 36 555 | 20 672 | 18 913 |
| Klienci razem ² | 1 018 899 | 897 573 | 826 042 | 762 624 | 703 928 | 614 934 | 567 387 | 525 287 |
| Liczba aktywnych klientów ³ | 378 476 | 408 528 | 270 560 | 193 180 | 108 312 | 46 642 | 38 135 | 33 369 |
| Średnia liczba aktywnych klientów ⁴ | 378 476 | 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 3 miesięcy 2024 roku oraz 12 miesięcy w poszczególnych latach. Aktywny klient, to klient, który przeprowadzili co najmniej jedną transakcję i/lub posiadali otwartą pozycję w okresie.

⁴⁾ Średnia kwartalna liczba klientów, którzy przeprowadzili co najmniej jedną transakcję 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, natomiast w pierwszych 28 dniach kwietnia 2024 r. zostało pozyskanych 33,2 tys. nowych klientów.

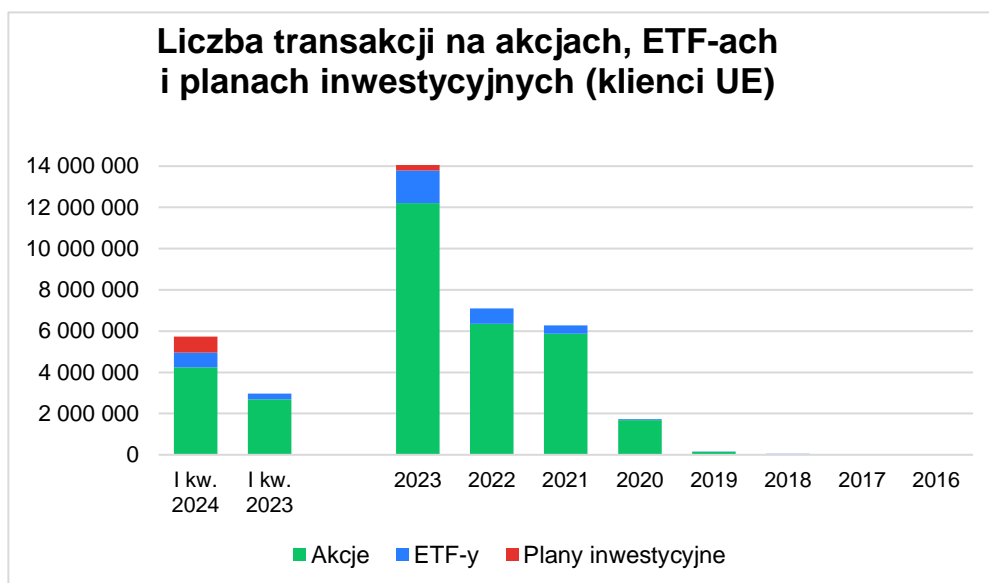
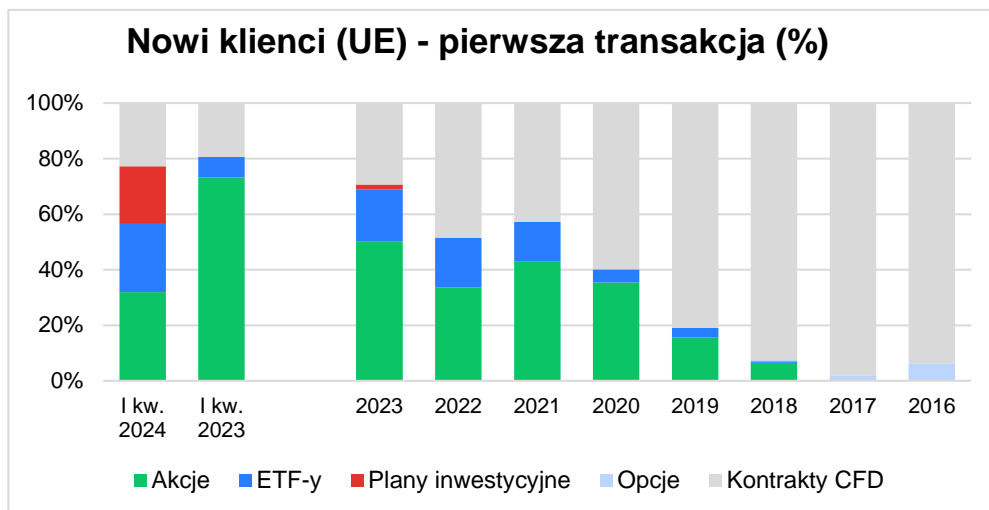


Marketing stanowi drugą siłę napędową XTB. Grupa w celu umocnienia swojej pozycji rynkowej i rozpoznawalności na świecie współpracuje z utytułowanymi sportowcami, będącymi ambasadorami marki XTB takimi jak Conor McGregor, czy Iker Casillas. W planach na 2024 rok jest nawiązanie współpracy z nowym ambasadorem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



Pierwszy kwartał 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.

Dodatkowo na koniec marca 2024 r. Spółka uruchomiła nową usługę społecznościową XTBSocial, która pozwala użytkownikom otrzymywać powiadomienia o transakcjach wybranych inwestorów. Klienci otrzymują także wgląd do ich portfeli i najważniejszych statystyk na temat handlu obserwowanych osób. W ramach XTBSocial, dane klientów są w pełni zanonimizowane oraz klasyfikowane wyłącznie na podstawie osiągniętej stopy zwrotu z inwestycji czy akceptowanego poziomu ryzyka.

W kolejnych kwartałach 2024 roku, oferta pasywnego inwestowania zostanie wzbogacona o obligacje. Klienci XTBSocial 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 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 XTBSocial planuje prowadzić działalność jako ISA Manager.

Pod koniec 2024 roku planowane jest dodanie do oferty produktu, 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 XTBSocial dokonywanie płatności i przelewów, transakcji kartowych czy wymianę walut. Wartością dodaną będzie możliwość natychmiastowych płatności pomiędzy wszystkimi kontami w XTBSocial. Powiadomienia w czasie rzeczywistym zapewnią natomiast pełną kontrolę wydatków.

W 2025 roku i w kolejnych latach, XTBSocial 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 XTBSocial 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 I kwartale 2024 roku 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 ponoszone koszty przez ten dział:

| | OKRES ZAKOŃCZONY | | | | | | |
|--|------------------|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 3 MIESIĄCE | 12 MIESIĘCY | | | | | |
| | 31.03.2024 | 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) | 38 033 | 94 770 | 58 381 | 36 616 | 27 159 | 21 151 | 18 974 |
| Liczba zatrudnionych w działach technologicznych | 450 | 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 I kwartał 2024 r. wyniósł 300,1 mln zł.

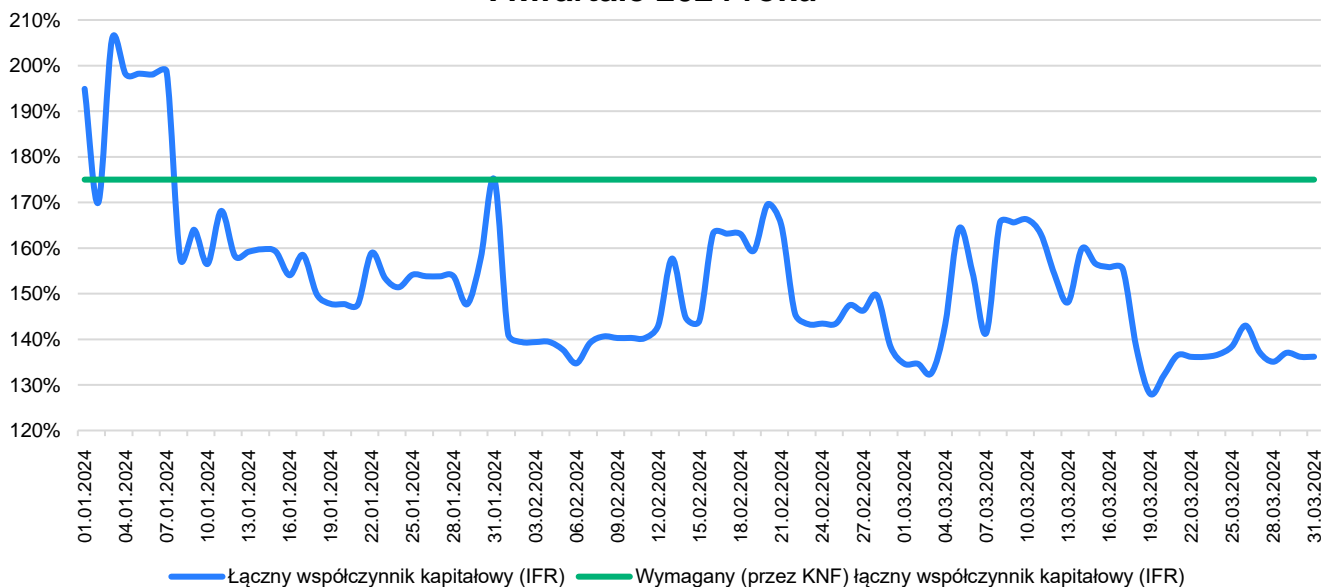
W dniu 23 kwietnia 2024 roku Zarząd XTB S.A. podjął uchwałę zgodnie z którą zarekomendował Radzie Nadzorczej oraz Walnemu Zgromadzeniu Spółki podział jednostkowego zysku netto za rok 2023 w kwocie 787,1 mln zł w następujący sposób:

- poprzez wypłatę dywidendy w kwocie 590,2 mln zł, tj. 5,02 zł na jedną akcję,
- zatrzymanie pozostałej części zysku w kwocie 196,9 mln zł do dyspozycji Spółki przeznaczając ją na kapitał rezerwowy.

Poziomy łącznego współczynnika kapitałowego (IFR) XTB w poszczególnych dniach w I kwartale 2024 r. obrazuje poniższy wykres.

Łączny współczynnik kapitałowy Spółki (IFR)

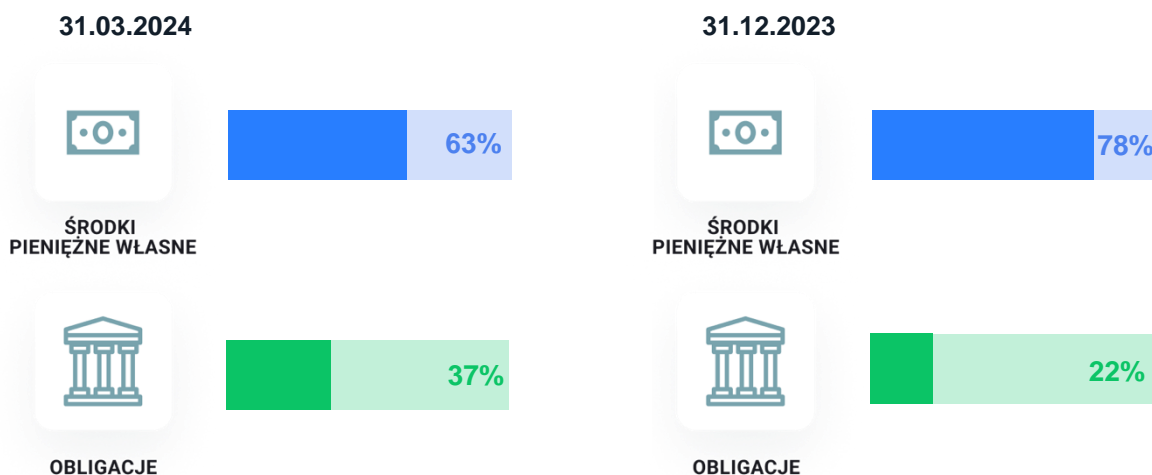
I kwartale 2024 roku



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 I kwartału 2024 r. łączny współczynnik kapitałowy w Spółce wyniósł 136,5%.

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 marca 2024 r. łączna wartość własnych środków pieniężnych oraz obligacji wyniosła w Grupie XTB 2 128,4 mln zł, z tego 1 332,3 mln zł przypadała na środki pieniężne, a 796,1 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 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 synergii geograficzną (rynkami wzajemnie się uzupełniające). Tego typu transakcje Zarząd realizować zamierza jedynie w przypadku gdy wiązać się będą z wymiernymi korzyściami dla Spółki i jej akcjonariuszy.