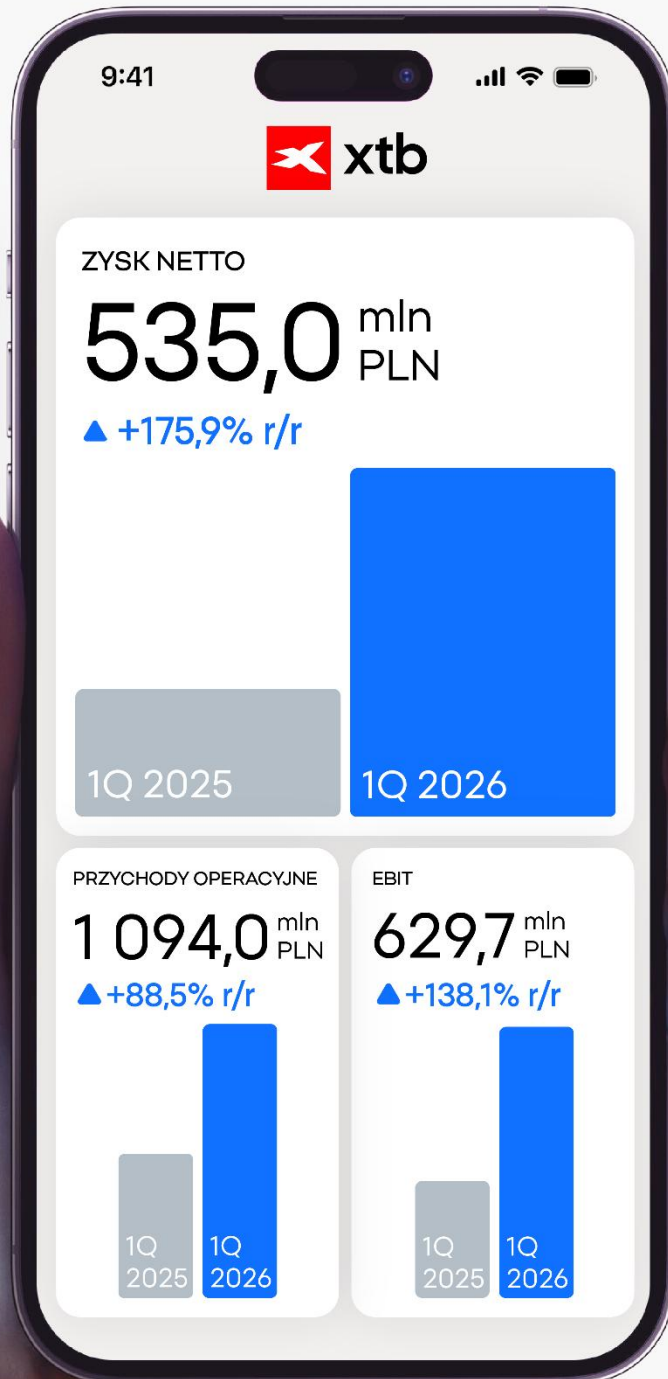




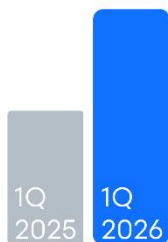
ZAŁĄCZNIK DO RAPORTU BIEŻĄCEGO NR 11/2026
Z DNIA 28 KWIETNIA 2026 R.

WSTĘPNE WYNIKI FINANSOWE I OPERACYJNE ZA I KWARTAŁ 2026 ROKU

Kluczowe wskaźniki za I kwartał 2026 roku

LICZBA
AKTYWNYCH KLIENTÓW**1 267 467**

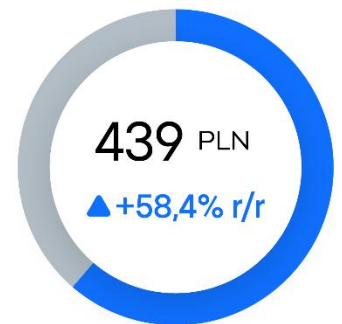
▲ +72,4% r/r



RENTOWNOŚĆ NA LOTA

439 PLN

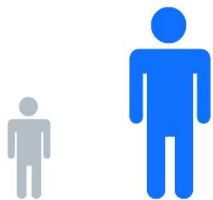
▲ +58,4% r/r



NOWI KLIENTI

370 041

▲ +90,4% r/r

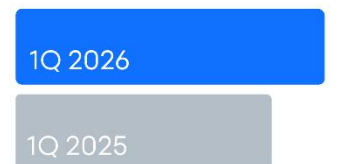


1Q 2025 1Q 2026

OBRÓT CFD W LOTACH

2 323 204

▲ +21,8% r/r



WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE FINANSOWE

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		
	31.03.2026	31.12.2025	31.03.2025
Przychody z działalności operacyjnej razem	1 094 018	609 344	580 294
Koszty działalności operacyjnej razem	(464 309)	(382 295)	(315 817)
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	629 709	227 049	264 477
Przychody finansowe	30 999	5 903	13 870
Koszty finansowe	(297)	(12 489)	(43 788)
Zysk przed opodatkowaniem	660 411	220 463	234 559
Podatek dochodowy	(125 369)	(39 543)	(40 636)
Zysk netto	535 042	180 920	193 923

(w tys. PLN)	STAN NA DZIEŃ		
	31.03.2026	31.12.2025	31.03.2025
Środki pieniężne własne	2 656 236	1 994 027	1 769 698
Środki pieniężne własne + obligacje	2 806 311	1 994 027	2 202 430
Kapitał własny	2 542 374	2 000 497	2 194 115



WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE OPERACYJNE (KPI)

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		
	31.03.2026	31.12.2025	31.03.2025
Nowi klienci ¹	370 041	280 881	194 304
Klienci razem	2 513 989	2 164 867	1 543 785
Liczba aktywnych klientów ²	1 267 467	1 063 787	735 389
Depozyty netto (w tys. PLN) ³	5 880 056	4 198 336	4 126 679
Średnie przychody operacyjne na aktywnego klienta (w tys. PLN) ⁴	0,9	0,6	0,8
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ⁵	2 323 204	2 542 526	1 907 974
Rentowność na lota (w PLN) ⁶	439	208	277
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	1 333 410	1 605 005	937 867
Rentowność za 1 milion obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ⁷	216	93	144
Obrót akcjami i ETF w wartości nominalnej (w mln USD)	8 454	7 015	4 145

¹ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych okresach.

² Liczba klientów, którzy w okresie: (i) przeprowadzili co najmniej jedną transakcję i/lub (ii) posiadali otwartą pozycję, i/lub (iii) posiadali wolne środki na rachunku objęte oprocentowaniem.

³ Depozyty netto stanowią depozyty wpłacone przez klientów, pomniejszone o kwoty wycofane przez klientów w danym okresie.

⁴ Przychody z działalności operacyjnej Grupy w danym okresie podzielone przez liczbę aktywnych klientów w danym kwartale.

⁵ 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 ETF 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.

⁶ Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto skorygowany o wynik na akcjach i ETF oraz wynik na CFD na akcje i ETF podzielony przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach.

⁷ Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto skorygowany o wynik na akcjach i ETF przeliczony na walutę USD według kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów określonych przez Narodowy Bank Polski na ostatni dzień każdego miesiąca okresu sprawozdawczego, podzielony przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD).

370 041

NOWYCH KLIENTÓW
W I KWARTALE 2026 ROKU

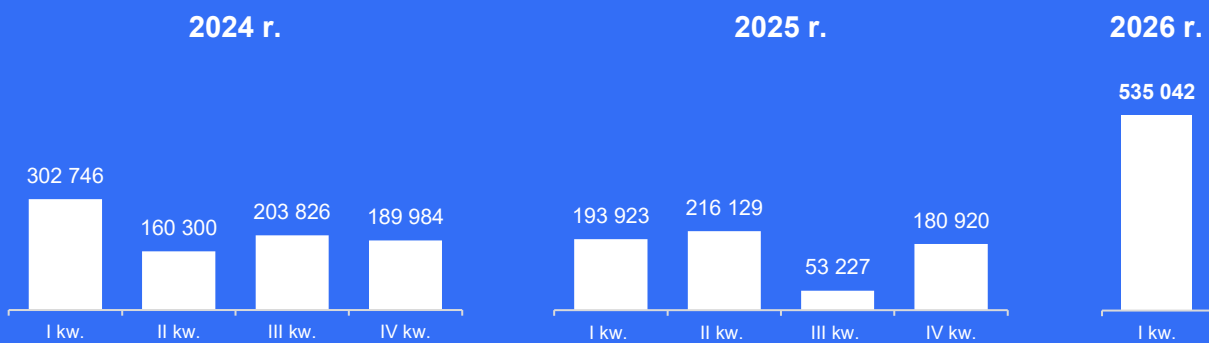


KOMENTARZ ZARZĄDU DO WSTĘPNYCH WYNIKÓW

” W I kwartale 2026 roku Grupa kontynuowała strategię budowy globalnej marki oraz dywersyfikacji oferty produktowej, co przełożyło się na istotny przyrost bazy klienckiej. W raportowanym okresie XTB pozyskało rekordowe ponad 370 tys. nowych klientów. Dynamiczne tempo akwizycji zaowocowało wzrostem całkowitej bazy klientów do poziomu 2,51 mln na dzień 31 marca 2026 roku (wobec 1,54 mln na dzień 31 marca 2025 roku, co oznacza wzrost o 62,8% r/r). Jednocześnie Grupa odnotowała istotny przyrost liczby aktywnych klientów, która osiągnęła poziom blisko 1,27 mln, co stanowi wzrost o 72,4% rok do roku (r/r).

W I kwartale 2026 roku Grupa XTB wypracowała najwyższy w historii skonsolidowany zysk netto, który wyniósł 535,0 mln PLN, wobec 193,9 mln PLN w analogicznym okresie roku poprzedniego (wzrost o 175,9% r/r). Skonsolidowane przychody operacyjne osiągnęły rekordowy poziom 1 094,0 mln PLN (I kwartał 2025 r.: 580,3 mln PLN), przy kosztach działalności operacyjnej na poziomie 464,3 mln PLN (I kwartał 2025 r.: 315,8 mln PLN).

Zysk netto w ujęciu kwartalnym (w tys. PLN)



PRZYCHODY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

W I kwartale 2026 r. XTB wypracowało rekordowy poziom przychodów operacyjnych wynoszący 1 094,0 mln PLN (wzrost o 88,5% r/r). Istotnymi czynnikami determinującymi ich poziom była konsekwentnie powiększana liczba aktywnych klientów (wzrost o 72,4% r/r), połączona z ich dużą aktywnością transakcyjną wyrażoną m.in. w liczbie zawartych kontraktów CFD w lotach (wzrost o 21,8% r/r) oraz wzrost rentowności lota do poziomu 439 PLN (I kwartał 2025 r.: 277 PLN).

I kwartał 2026 roku przyniósł utrzymujące się zainteresowanie rynkami towarowymi, jednak z wyraźnym przesunięciem dynamiki pomiędzy poszczególnymi klasami aktywów. Początek roku stał pod znakiem podwyższonej zmienności, wynikającej głównie z oczekiwań dotyczących polityki monetarnej oraz utrzymujących się napięć geopolitycznych. Na rynku metali szlachetnych, po silnych wzrostach z końcówki 2025 roku, były one kontynuowane w styczniu tylko po to, by zakończyć miesiąc spektakularną korektą. Nadzwyczajna zmienność na metalach szlachetnych utrzymywała się przez cały pierwszy kwartał roku głównie ze względu na sytuację geopolityczną na Bliskim Wschodzie.

Istotną rolę w I kwartale 2026 odegrały również surowce energetyczne. Notowania gazu ziemnego i ropy naftowej charakteryzowały się dużą zmiennością, co było efektem głównie wybuchu wojny z Iranem, ale również czynników sezonowych, jak i ograniczeń podaży oraz decyzji producentów. Wzrost aktywności inwestorów był widoczny szczególnie w momentach nagłych ruchów cenowych. Rynki indeksów giełdowych, w szczególności amerykańskich, również charakteryzowały się wysoką zmiennością. Indeks Nasdaq najpierw wspiął się w okolice swoich rekordowych poziomów, by później, z powodu zawirowań globalnych, spaść o ponad 12%. Podsumowując, I kwartał 2026 roku upłynął pod znakiem nadzwyczajnej i niespotykanej zmienności na wszelkiego rodzaju aktywach, a klienci poszukiwali zmienności i okazji inwestycyjnych.

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	31.03.2026	31.12.2025	30.09.2025	30.06.2025	31.03.2025	31.12.2024	30.09.2024	30.06.2024
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	1 094 018	609 344	375 821	580 597	580 294	465 416	470 234	381 838
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	2 323 204	2 542 526	2 094 296	2 321 584	1 907 974	1 657 390	1 627 978	1 461 670
Rentowność na lota (w PLN) ²	439	208	152	229	277	253	272	232
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	1 333 410	1 605 005	1 118 278	1 144 554	937 867	727 854	695 315	621 544
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	216	93	84	128	144	147	167	142

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 ETF 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 Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto skorygowany o wynik na akcjach i ETF oraz wynik na CFD na akcje i ETF podzielony przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach.

³ Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto skorygowany o wynik na akcjach i ETF przeliczony na walutę USD według kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów określonych przez Narodowy Bank Polski na ostatni dzień każdego miesiąca okresu sprawozdawczego, podzielony przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD).

OKRES ZAKOŃCZONY:	3 MIESIĄCE	12 MIESIĘCY					
	31.03.2026	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	1 094 018	2 146 056	1 873 436	1 618 385	1 451 954	625 595	797 750
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	2 323 204	8 866 381	6 274 177	6 779 816	6 592 928	4 045 882	3 113 375
Rentowność na lota (w PLN) ²	439	215	275	227	212	144	249
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	1 333 410	4 805 704	2 626 577	2 285 891	2 259 588	1 737 351	1 021 835
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	216	109	169	164	142	92	197

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 ETF 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 Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto skorygowany o wynik na akcjach i ETF oraz wynik na CFD na akcje i ETF podzielony przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach.

³ Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto skorygowany o wynik na akcjach i ETF przeliczony na walutę USD według kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów określonych przez Narodowy Bank Polski na ostatni dzień każdego miesiąca okresu sprawozdawczego, podzielony przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD).

Struktura przychodów – klasy instrumentów



Analiza struktury przychodów Grupy w I kwartale 2026 r. wskazuje na wyraźną dominację instrumentów CFD (ang. *contracts for difference*) opartych na towarach. Ich udział w przychodach z tytułu operacji na instrumentach finansowych brutto wzrósł skokowo do poziomu 88,5% (wobec 29,1% w I kwartale 2025 r.). Wynik ten jest bezpośrednią konsekwencją wysokiej dochodowości na instrumentach opartych o notowania złota, srebra, ropy naftowej oraz platyny.

Drugą najbardziej dochodową kategorią były instrumenty CFD oparte o waluty, których udział w strukturze przychodów wyniósł 5,1% (I kw. 2025 r.: 13,5%). W ramach tej klasy aktywów najwyższą zyskowość odnotowano na instrumentach CFD opartych o kryptowaluty (m.in. Bitcoin oraz Ethereum).

Z kolei przychody z instrumentów CFD opartych o indeksy odpowiadały za 2,1% skonsolidowanych przychodów, co stanowi istotny spadek w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku (52,3%).

88,5%

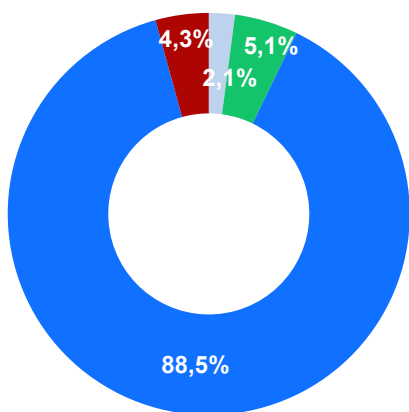
UDZIAŁ W STRUKTURZE PRZYCHODÓW
CFD OPARTYCH NA TOWARACH

439 PLN

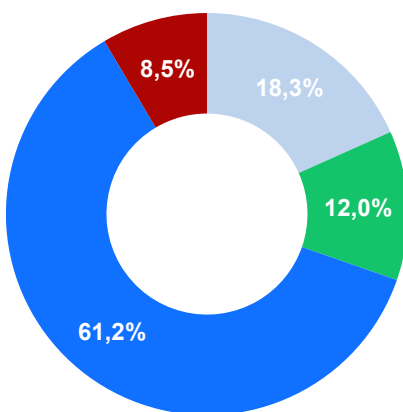
RENTOWNOŚĆ NA LOTA

STRUKTURA PRZYCHODÓW Z TYTUŁU OPERACJI NA INSTRUMENTACH BRUTTO (W %)

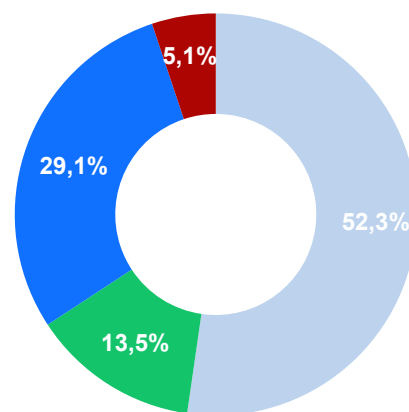
I kwartał 2026



IV kwartał 2025



I kwartał 2025



■ CFD na towary ■ CFD na waluty
■ CFD na indeksy ■ pozostałe

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		
	31.03.2026	31.12.2025	31.03.2025
CFD na towary	965 670	365 796	166 783
CFD na waluty	55 550	71 891	77 278
CFD na indeksy	22 858	109 495	299 663
CFD na akcje i ETF	21 452	14 516	6 498
CFD na obligacje	59	37	68
CFD razem	1 065 589	561 735	550 290
Akcje i ETF	25 114	36 399	22 888
Wynik z operacji na instrumentach finansowych brutto	1 090 703	598 134	573 178
Bonusy i rabaty wypłacane klientom	(6 953)	(4 651)	(3 772)
Prowizje wypłacane brokerom współpracującym	(18 043)	(14 195)	(11 560)
Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto	1 065 707	579 288	557 846



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

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 ETF oraz na instrumentach CFD opartych o te aktywa. XTB nie jest *market makerem* dla tej klasy instrumentów.

Hybrydowy model biznesowy XTB: połączenie modelu agencyjnego i market maker (MM)

Dwa filary modelu

1. Model market maker (MM)



XTB jest bezpośrednią stroną transakcji inicjowanych i zawieranych przez klientów



zapewnienie płynności



zarządzane wewnątrz

2. Model agencyjny



XTB przekazuje zlecenia do zewnętrznych partnerów lub giełd



pośrednik w transakcji



wyprowadzone na zewnątrz (hedging)

Specyfika wyłączeń

(gdzie XTB nie jest market makerem)



Akcje i ETF
(oraz oparte na nich CFD)



Rynki Regulowane, Alternatywne Systemy Obrotu (ASO)
(giełdy np. GPW, LSE, NYSE etc.)

Transakcje realizowane **bezpośrednio** na giełdach oraz w ASO.



Instrumenty CFD oparte o kryptowaluty

(Technicznie XTB, ale w praktyce ryzyko rynkowe jest wyłączone)



Partnerzy zewnętrzni

Zabezpieczenie transakcji u zewnętrznych dostawców płynności (zmniejszenie ryzyka wewnętrznego)

Filary bezpieczeństwa



Brak Proprietary Trading

XTB **nie angażuje się** w transakcje na własny rachunek w oczekiwaniu na zmiany cen (spekulacja).



Automatyczne zarządzanie ryzykiem

1. Ogranicza ekspozycję na zmiany rynkowe
2. Wymusza zabezpieczenie pozycji - hedging
3. Zapewnia właściwe poziomy wymogów kapitałowych

Proces w pełni zautomatyzowany

Model ten łączy korzyści płynności dla klientów z optymalnym zarządzaniem ryzykiem dla Spółki

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 z reguły 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 cenowym (ang. *range trading*). W takim przypadku obserwuje się większą liczbę transakcji przynoszących zyski klientom, co skutkuje obniżeniem wyniku Grupy lub wystąpieniem straty 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, co jest charakterystyczne dla modelu biznesowego Grupy.

KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

Koszty działalności operacyjnej w I kwartale 2026 r. wyniosły 464,3 mln PLN, co oznacza wzrost o 148,5 mln PLN w stosunku do analogicznego okresu 2025 r. (315,8 mln PLN). Główne czynniki wpływające na poziom kosztów to:

- koszty marketingowe: wzrost o 94,4 mln PLN, wynikający z intensyfikacji globalnych kampanii promujących ofertę produktową;
- koszty wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych: wzrost o 27,0 mln PLN wynikający głównie ze wzrostu zatrudnienia.
- pozostałe koszty: wzrost o 27,5 mln PLN, wynikające m.in. z ujęcia kosztu w wysokości 20,0 mln PLN w związku z nieostateczną decyzją KNF o nałożeniu kary pieniężnej. Jest to zdarzenie o charakterze jednorazowym.

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		
	31.03.2025	31.12.2025	31.03.2015
Marketing	235 429	179 047	141 034
Wynagrodzenia i świadczenia pracownicze	122 057	115 162	95 043
Pozostałe usługi obce	32 563	38 881	29 551
Pozostałe koszty	31 710	10 384	4 226
Koszty prowizji	27 816	24 843	33 834
Amortyzacja	6 884	7 009	5 866
Podatki i opłaty	5 534	4 559	3 809
Koszty utrzymania i wynajmu budynków	2 316	2 410	2 454
Koszty działalności operacyjnej razem	464 309	382 295	315 817

W ujęciu k/k koszty działalności operacyjnej były wyższe o 82,0 mln PLN. Główny wpływ na tę zmianę miał wzrost nakładów na działania marketingowe (online oraz offline) o 56,4 mln PLN, a także wzrost pozostałych kosztów o 21,3 mln PLN, wynikający głównie ze zdarzenia o charakterze jednorazowym.

W związku z intensywnym rozwojem XTB, Zarząd ocenia, że w 2026 r. łączne koszty działalności operacyjnej mogą kształtować się na poziomie wyższym nawet o około 30% do tego, jaki zaobserwowaliśmy w 2025 r. Priorytetem Zarządu jest dalszy przyrost bazy klienckiej oraz budowanie marki globalnej. W konsekwencji realizowanych działań nakłady na marketing mogą wzrosnąć o około 50% w stosunku do roku ubiegłego, przy jednoczesnym założeniu, że średni koszt pozyskania klienta powinien być porównywalny do tego, jaki zaobserwowaliśmy w latach 2023 - 2025.

Dodatkowo, w perspektywie średnioterminowej (rozumianej jako horyzont trzyletni, tj. lata 2027 - 2029) Zarząd ocenia, że nakłady na marketing mogą rosnąć o około 30 - 40% r/r, przy jednoczesnym założeniu, że średni koszt pozyskania klienta powinien być na podobnym poziomie jak w latach 2023 - 2026.

Ostateczny poziom kosztów operacyjnych uzależniony będzie w szczególności od: dynamiki zatrudnienia oraz wysokości zmiennych składników wynagrodzeń wypłaconych pracownikom, skali 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

Fundamentem stabilnego wzrostu XTB pozostaje sukcesywnie powiększana baza oraz rosnąca liczba aktywnych klientów. W I kwartale 2026 r. Grupa odnotowała historycznie najwyższe wyniki w tym obszarze, pozyskując 370 041 nowych klientów (wobec 194 304 rok wcześniej), co oznacza dynamiczny wzrost o 90,4% r/r. W ślad za rekordową akwizycją wzrosła również liczba klientów aktywnych. Osiągnęła ona poziom 1 267 467, co w porównaniu z 735 389 w analogicznym okresie ubiegłego roku stanowi wzrost o 72,4%.

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	31.03.2026	31.12.2025	30.09.2025	30.06.2025	31.03.2025	31.12.2024	30.09.2024	30.06.2024
Nowi klienci ¹	370 041	280 881	221 762	167 339	194 304	158 018	108 104	102 569
Klienci razem ²	2 513 989	2 164 867	1 904 475	1 697 894	1 543 785	1 361 564	1 213 554	1 113 554
Liczba aktywnych klientów ³	1 267 467	1 189 422	1 005 589	853 938	735 389	701 089	586 395	502 554
Liczba aktywnych klientów w kwartale	1 267 467	1 063 787	919 976	812 519	735 389	608 271	522 899	470 811
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	464 309	381 079	322 654	292 911	315 817	267 802	208 526	205 408
- Marketing	235 429	179 195	141 495	123 322	141 034	116 855	71 613	75 234
Średni koszt pozyskania klienta ⁴	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7

¹ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych kwartałach.

² Liczba klientów na koniec poszczególnych kwartałów.

³ Liczba aktywnych klientów odpowiednio w okresie 3 miesięcy 2026 r. oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2025 r., a także 12, 9 i 6 miesięcy 2024 r. Aktywny klient to klient, który w danym okresie: (i) przeprowadził co najmniej jedną transakcję i/lub (ii) posiadał otwartą pozycję, i/lub (iii) posiadał wolne środki na rachunku objęte oprocentowaniem.

⁴ Średni koszt pozyskania klienta (CAC) definiowany jest jako iloraz całkowitych wydatków marketingowych poniesionych w danym kwartale oraz liczby nowych klientów pozyskanych w tym samym okresie.

OKRES ZAKOŃCZONY	3 MIESIĄCE		12 MIESIĘCY				
	31.03.2026	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020
Nowi klienci ¹	370 041	864 286	498 438	311 971	196 864	189 187	112 025
Klienci razem ²	2 513 989	2 164 867	1 361 564	897 573	614 934	429 157	255 791
Liczba aktywnych klientów ³	1 267 467	1 189 422	701 089	418 423	270 560	193 180	108 312
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	464 309	1 313 677	886 701	694 231	558 567	348 772	282 004
- Marketing	235 429	584 898	344 808	263 924	222 369	120 101	87 731
Średni koszt pozyskania klienta ⁴	0,6	0,7	0,7	0,8	1,1	0,6	0,8

¹ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych latach.

² Liczba klientów na koniec poszczególnych lat.

³ Liczba aktywnych klientów odpowiednio w okresie 3 miesięcy 2026 r. oraz w okresie 12 miesięcy w poszczególnych latach. Aktywny klient, to klient, który w danym okresie: (i) przeprowadził co najmniej jedną transakcję i/lub (ii) posiadał otwartą pozycję, i/lub (iii) posiadał wolne środki na rachunku objęte oprocentowaniem.

⁴ Średni koszt pozyskania klienta (CAC) definiowany jest jako iloraz całkowitych wydatków marketingowych w danym okresie oraz liczby nowych klientów pozyskanych w tym samym okresie.

Priorytetem Zarządu pozostaje dalsza ekspansja bazy klienckiej, zmirzająca do umocnienia globalnej pozycji rynkowej XTB poprzez dotarcie z ofertą produktową do klienta masowego. Działania te są wspierane przez szereg inicjatyw strategicznych, w tym systematyczne wdrażanie nowych produktów, celowane kampanie promocyjne oraz rozbudowę programów edukacji finansowej.

Ambicją Zarządu w 2026 r. jest pozyskiwanie średnio co najmniej 250 – 290 tys. nowych klientów kwartalnie. Skuteczność realizowanej strategii potwierdzają dane operacyjne: w pierwszych 27 dniach kwietnia 2026 r. Grupa pozyskała łącznie 100,9 tys. nowych klientów. Dodatkowo, w perspektywie średnioterminowej (rozumianej jako horyzont trzyletni, tj. lata 2027 - 2029) ambicją Zarządu jest wzrost liczby nowych klientów o około 30% r/r, przy jednoczesnym założeniu, że średni koszt pozyskania klienta (CAC) powinien być na podobnym poziomie jak w latach 2023 - 2026.

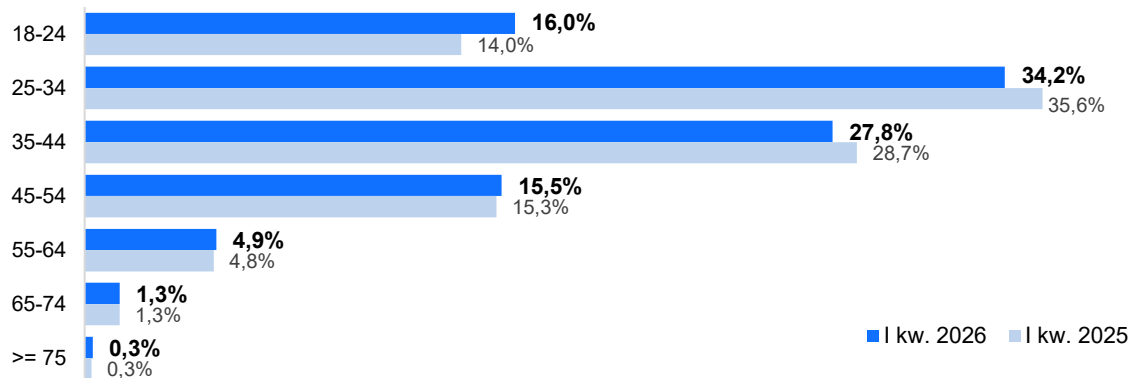
Profil aktywnego klienta XTB

Przedstawiona analiza statystycznego inwestora detalicznego w Grupie XTB została przygotowana na podstawie aktywności transakcyjnej w I kwartale 2026 roku oraz w okresie porównawczym. Opracowanie obejmuje wyłącznie aktywnych klientów, którzy w badanym czasie przeprowadzili co najmniej jedną transakcję, posiadali otwartą pozycję lub dysponowali wolnymi środkami na rachunku objętymi oprocentowaniem.

Struktura wiekowa

W I kwartale 2026 r. najliczniejszą grupą aktywnych klientów XTB były osoby w wieku 25-34 lata. Zaraz za nimi plasowały się grupy wiekowe 35-44 l. oraz 18-24 l. Ta ostatnia grupa w ujęciu r/r była większa o 2 punkty procentowe (p.p.) w porównaniu z I kwartałem 2025 roku.

Struktura wiekowa aktywnych klientów w I kw. 2026 vs. I kw. 2025



Produkty długoterminowego inwestowania i oszczędzania

Budując konkurencyjną ofertę Grupa XTB wprowadziła do niej produkty skierowane do inwestorów zainteresowanych długoterminowym inwestowaniem środków w celu wykorzystania parasola podatkowego lub z myślą o emeryturze. Aktualnie w ofercie XTB znajdują się rachunki: IKE i IKZE w Polsce, ISA oraz Cash ISA w Wielkiej Brytanii, oraz PEA we Francji.

Na koniec I kwartału 2026 r. XTB prowadziło:

159 360

RACHUNKI IKE



18%



82%

41 371

RACHUNKI IKZE



23%



77%

6 298

RACHUNKI ISA i Cash ISA
(łącznie)

10 814

RACHUNKI PEA

DZIAŁANIA MARKETINGOWE

Obok rozwoju technologii i systematycznego poszerzania oferty produktowej, kluczową siłą napędową Grupy pozostają działania marketingowe. Ich realizacja jest ściśle skorelowana z celami strategicznymi XTB: sukcesywnym zwiększaniem udziału w globalnym rynku fintech, dążeniem do pozycji lidera na europejskim rynku usług inwestycyjnych oraz skutecznym dotarciem do klienta masowego.

W I kwartale 2026 roku zespół marketingu Grupy XTB był skupiony na przygotowaniu działań komunikacyjnych i promocyjnych na kolejne miesiące roku. Był to okres intensywnych wysiłków w obszarze przede wszystkim planowania promocji nowych produktów, pozyskania partnerstw sponsoringowych w międzynarodowym świecie sportu oraz kontynuowania kampanii reklamowych out-of-home oraz digital.



Na rynku polskim pierwsza kampania w 2026 r. rozpoczęła się w styczniu i uwzględniała szeroki media mix obejmujący telewizję, nośniki out-of-home (OOH) i digital-out-of-home (DOOH) oraz kino. Głównym celem było dalsze budowanie rozpoznawalności marki XTB, stąd wybór mediów o odpowiednim zasięgu, co wpływa na wzrost poziomu wskaźnika TOM (top of mind) czyli marki pierwszego wyboru. Do połowy marca br. trwała kampania telewizyjna z wykorzystaniem wizerunku ambasadora marki:

Zlatana Ibrahimovicia, która objęła kilkadziesiąt stacji ogólnopolskich. Kampania OOH obejmowała czterdzieści pięć największych miast w Polsce. Zaś w lutym i marcu do wskazanych działań dodano kampanię DOOH. Uwzględniono w niej nośniki takie jak ekrany LED, wyświetlacze, monitory, które są najbardziej widowiskowe i położone w najbardziej uczęszczanych lokalizacjach, zwracając uwagę na odpowiednią widoczność nośnika oraz czas kontaktu odbiorcy z reklamą.

Na rynkach europejskich w I kwartale 2026 r., w wybranych miastach, Spółka realizowała kampanie zewnętrzne typu OOH i DOOH. Wykorzystywano nośniki w określonych i prestiżowych lokalizacjach, gdzie prezentują się światowe, najbardziej rozpoznawalne marki. W Wielkiej Brytanii, we Francji i w Rumunii przeprowadzono także kampanie telewizyjne oraz radiowe.

Po raz pierwszy w swoich globalnych działaniach reklamowych XTB wykorzystało nowe i niestandardowe miejsca umożliwiające ekspozycję marki i dotarcie do szerokich i nowych grup odbiorców. Takim przykładem nośników były autobusy oraz tramwaje oklejone reklamą marki.



Inicjatywy z zakresu marketingu sportowego

W marcu 2026 r. Spółka poinformowała o zawarciu umowy sponsorskiej ze stadionem Paris La Défense Arena. Obiekt, który może pomieścić ponad 45 tys. uczestników koncertów, jest największą halą widowiskową w Europie: rocznie odwiedza ją około 1,8 miliona gości. Ponad 90% publiczności stanowią odbiorcy z Francji, co sprawia, że współpraca ta wpisuje się w strategię rozwoju XTB na tym rynku.



Po zakończeniu I kwartału 2026 r. Spółka poinformowała o rozpoczęciu dwóch partnerstw sponsoringowych w świecie sportu. Pierwszym i największym w historii XTB jest strategiczne partnerstwo z FIBA (fr. Fédération Internationale de Basketball) – Międzynarodową Federacją Koszykówki. Grupa XTB została sponsorem mistrzostw świata w koszykówce kobiet i mężczyzn, współpraca ma charakter globalny i stanowi kolejny krok w budowaniu pozycji marki na świecie. XTB będzie obecne podczas turniejów finałowych oraz w całym cyklu eliminacyjnym prowadzącym do mistrzostw. Spółka obejmie także rolę sponsora tytularnego europejskich kwalifikacji do mistrzostw świata w koszykówce mężczyzn.

Drugą ważną umową sponsorską jest globalne partnerstwo z włoskim klubem piłki nożnej SSC Napoli. Jest to pierwsze w historii partnerstwo XTB z klubem z TOP 5 europejskich lig. To kolejny krok w budowie międzynarodowej rozpoznawalności marki oraz szansa na przyspieszenie pozyskiwania nowych klientów na rynku włoskim. Zawarta umowa obowiązuje do końca sezonu 2026/2027.

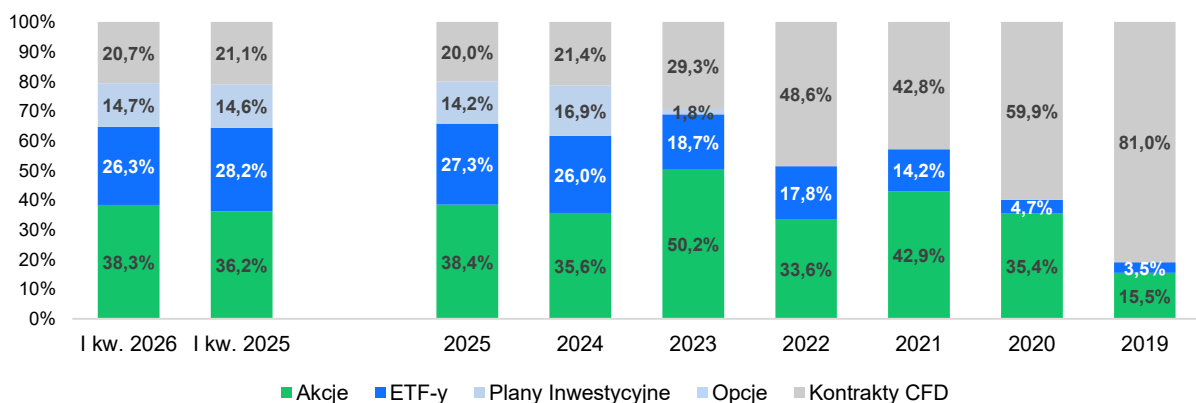


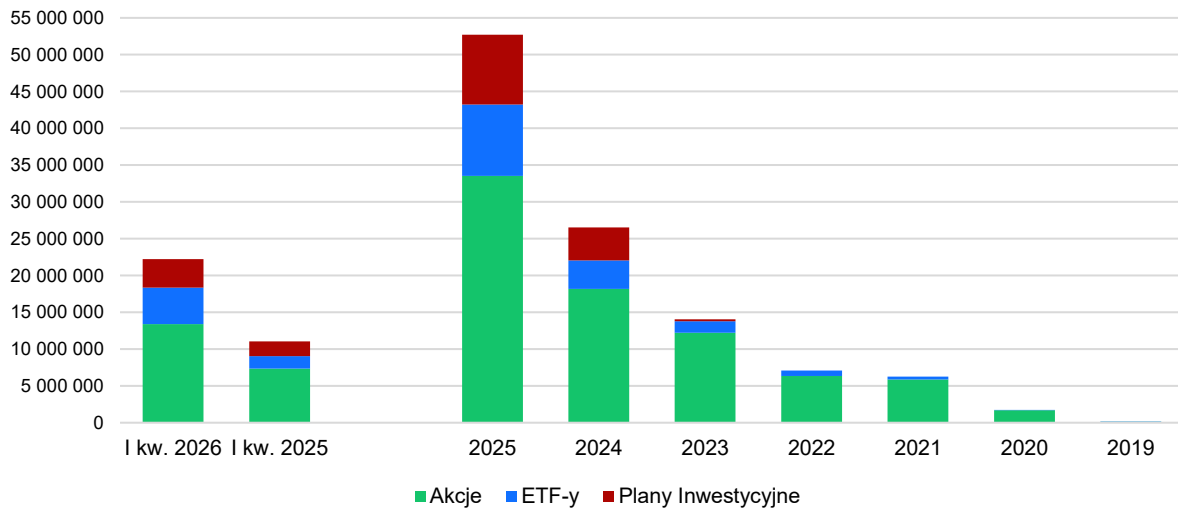
APLIKACJA INWESTYCYJNA ALL-IN-ONE

Ambicją Zarządu jest ugruntowanie pozycji XTB jako aplikacji inwestycyjnej pierwszego wyboru w Europie (All-in-One). Z założenia aplikacja XTB ma oferować klientom łatwe, inteligentne i wydajne sposoby zawierania transakcji, inwestowania i oszczędzania, zapewniając jednocześnie natychmiastowy dostęp do ich pieniędzy.

W ostatnich latach XTB skutecznie realizuje transformację z modelu brokera CFD w kierunku wieloproduktowego podmiotu typu FinTech, który dostarcza uniwersalną aplikację inwestycyjną. Proces ten będzie konsekwentnie kontynuowany w 2026 roku oraz w kolejnych latach, stanowiąc fundament dalszego wzrostu Grupy.

Nowi klienci (UE) - pierwsza transakcja (%)



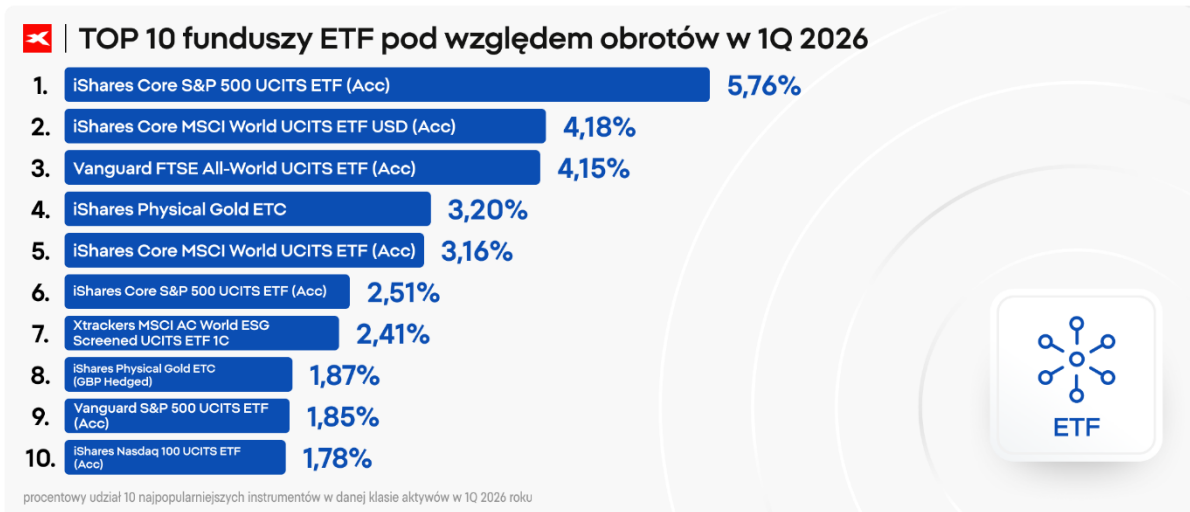
Liczba transakcji na akcjach, ETF-ach i Planach Inwestycyjnych (klienci UE)

Aktywa klientów XTB w wartości nominalnej w mln PLN na koniec okresu:

w mln PLN	31.03.2026	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019
Akcje	17 615	15 139	7 908	4 095	2 362	1 846	761	111
ETF	15 246	12 145	5 774	2 053	1 083	606	110	25
CFD	10 798	12 654	10 027	8 911	7 354	7 858	6 744	4 435
Środki pieniężne	5 934	5 864	3 751	2 267	1 939	1 787	1 034	471
RAZEM	49 593	45 802	27 460	17 326	12 738	12 097	8 649	5 042

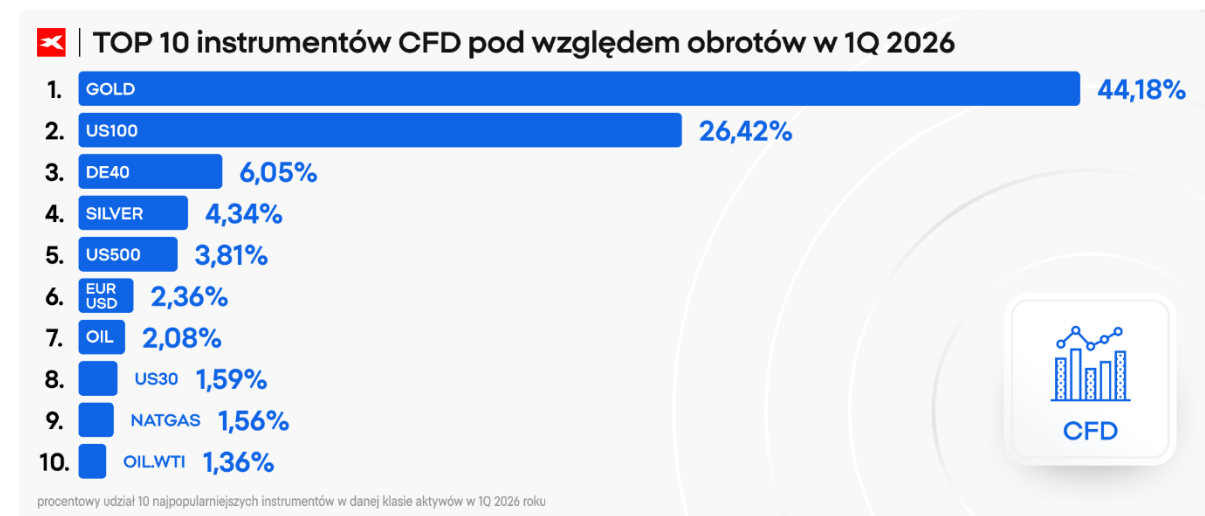
TOP 10 akcji pod względem obrotów w I kwartale 2026 r.

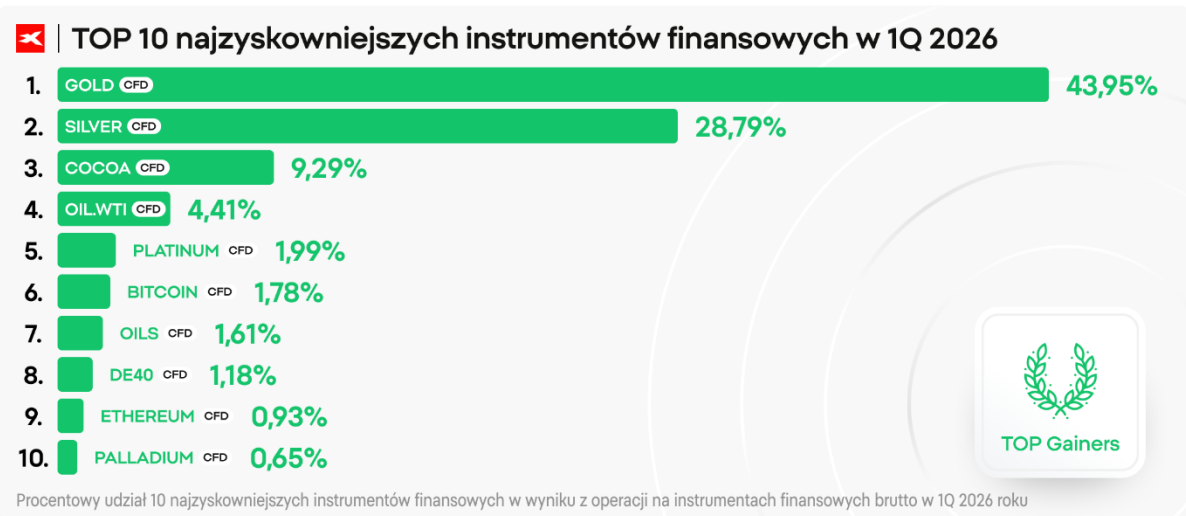


TOP 10 funduszy ETF pod względem obrotów w I kwartale 2026 r.



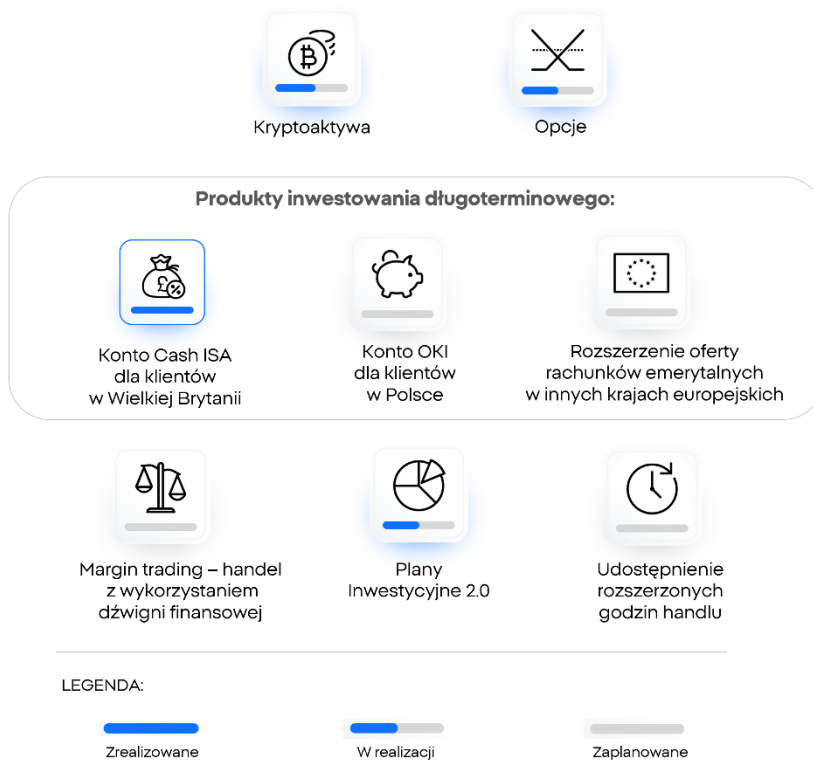
TOP 10 instrumentów CFD pod względem obrotów w I kwartale 2026 r.



Najzyskowniejsze instrumenty finansowe w I kwartale 2026 r.

PLAN PRODUKTOWY

W 2026 r. Grupa XTB zamierza kontynuować strategię budowania uniwersalnej aplikacji inwestycyjnej, której oferta przeznaczona jest dla każdego inwestora, chcącego efektywnie zarządzać swoimi środkami, zarówno krótko – jak i długoterminowo.

W 2026 roku Spółka planuje rozszerzyć swoje portfolio o kolejne produkty oraz funkcje:

PLAN PRODUKTOWY GRUPY XTB W 2026 ROKU


Handel kryptoaktywami na rynku spot. W ramach zezwolenia od Cypryjskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (CySEC), uzyskanego pod koniec 2025 r., klienci na Cyprze w pierwszej połowie 2026 r. będą mogli uzyskać dostęp do handlu kryptoaktywami na rynku spot za pośrednictwem aplikacji inwestycyjnej XTB. Działalność będzie prowadzona zgodnie z wymogami MiCA. Przy czym, Spółka podtrzymuje stanowisko, że pozostaje zainteresowana ubieganiem się o zezwolenie w Polsce, jeśli będzie to możliwe. W dalszej części 2026 r. oferta będzie rozszerzana na pozostałe rynki, w tym w pierwszej kolejności region LATAM oraz kraje europejskie, pod warunkiem uzyskania niezbędnych zgód regulacyjnych.

Opcje. Produkt został wprowadzony już na początku 2026 r. Pierwszym rynkiem, na którym uruchomiono produkt był Cypr. Tamtejsi klienci zyskali możliwość nabycia opcji kupna i sprzedaży na akcje 100 najpopularniejszych spółek notowanych w Stanach Zjednoczonych. Rozwiązanie działa pod nadzorem Cypryjskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (CySEC). Wraz z końcem I kwartału 2026 r. dostęp do handlu opcjami zyskały dwa kolejne rynki: Niemcy oraz Hiszpania. Dodatkowo dostępna jest możliwość handlu tym produktem w ułamkowych wolumenach, co ułatwia dywersyfikację portfela przy ograniczonym kapitale oraz wspiera zarządzanie ryzykiem w przypadku instrumentów o wysokiej cenie.

Opcje to rodzaj kontraktu, który daje jego nabywcy prawo do kupna lub sprzedaży określonej liczby akcji po z góry ustalonej cenie w określonym czasie. Dwa podstawowe rodzaje opcji to: opcja kupna (call), dająca prawo do kupienia akcji i zyskania na wzroście ceny tej akcji; opcja sprzedaży (put), dająca prawo do sprzedania akcji i zyskaniu na spadku jej ceny.

Produkty inwestowania długoterminowego:

- **Cash ISA** to specjalny rodzaj konta oszczędnościowego dostępnego dla rezydentów Wielkiej Brytanii, który pozwala im uzyskiwać odsetki wolne od podatku od zgromadzonych środków, z rocznym limitem wpłat w wysokości 20 000 £, wspólnym dla wszystkich kont ISA. Elastyczność tego rachunku umożliwia wypłatę i ponowne wpłacenie środków w tym samym roku podatkowym bez wpływu na dostępny limit. Klienci mogą korzystać z darmowych wpłat i wypłat bez opłat za prowadzenie konta, a środki są chronione przez FSCS do kwoty 120 000 £. Rachunek Cash ISA w I kwartale 2026 r. został wprowadzony do oferty XTB.
- **Osobiste Konto Inwestycyjne (OKI)** to nowy produkt inwestycyjny, którego celem jest pobudzenie rynku kapitałowego i zachęcenie Polaków do długoterminowego oszczędzania. Według propozycji Ministerstwa Finansów, właściciel rachunku OKI będzie mógł inwestować do 100 tys. PLN bez tzw. podatku Belki, jeśli zdecyduje się na aktywa inwestycyjne denominowane w polskiej walucie PLN np. akcje, obligacje korporacyjne, fundusze inwestycyjne. XTB ma ambicję zaoferować OKI w momencie, kiedy stosowna ustawa zostanie uchwalona. Zgodnie z zapowiedziami Ministerstwa ustawa wprowadzająca rachunek OKI ma wejść w życie 1 stycznia 2027 roku.
- **Rozszerzenie oferty rachunków emerytalnych w innych krajach europejskich** to kolejny krok, który pomoże zrealizować strategiczne założenia rozwoju międzynarodowego. Wprowadzenie do oferty rachunków dedykowanych oszczędzaniu długoterminowemu z myślą o emeryturze, pozwoli na wzmocnienie bazy klientów poprzez pozyskanie nowych oraz zachęcenie dotychczasowych do skorzystania z nowego produktu.

Margin trading, czyli handel z wykorzystaniem dźwigni finansowej. Jest to produkt wykorzystywany przez aktywnych inwestorów na całym świecie. Margin trading daje inwestorom możliwość nabycia instrumentu o wartości przekraczającej posiadane przez niego środki, dzięki wykorzystaniu pożyczonych od brokera środków. Spółka pracuje obecnie nad możliwym kształtem tego produktu oraz pozyskaniem partnera zapewniającego jego finansowanie.

Plany Inwestycyjne 2.0. W związku z dużym sukcesem produktu umożliwiającego tworzenie własnych portfeli do długoterminowego inwestowania w fundusze ETF, Spółka postanowiła wprowadzić jego nową, ulepszoną wersję wzbogaconą o możliwość inwestowania również w akcje. Pozwoli to na dotarcie do klienta masowego, który dopiero rozpoczyna inwestowanie na rynkach finansowych. Obecnie produkt przechodzi testy prowadzone przez specjalną grupę testerów.

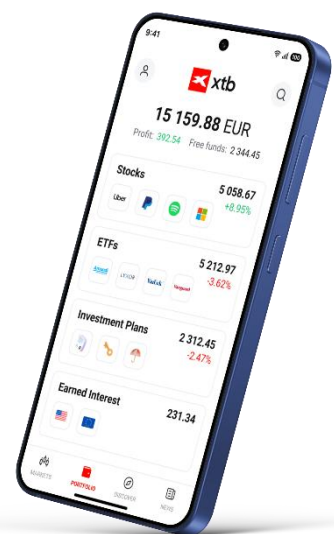
Rozszerzenie godzin handlu umożliwi inwestorom kupno i sprzedaż akcji poza główną sesją giełdową i tym samym szybką reakcję na wiadomości ze spółek. W pierwszej kolejności XTB planuje rozszerzenie godzin handlu na rynkach amerykańskich (w formule 24 h / 5 dni w tygodniu). W drugiej kolejności rozszerzone godziny handlu będą udostępnione również na rynkach europejskich.

Przedstawiony powyżej Plan Produktowy odpowiada aktualnemu stanowi wiedzy i zasobów. Kolejność wdrażania zaprezentowanych produktów i funkcjonalności może być inna niż przedstawiona powyżej. XTB planuje dodanie nowych produktów oraz funkcjonalności do swojej oferty w 2026 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 istotnych dla działania przepisów prawnych. **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 finansowym, prowadzi w sposób ciągły prace nad rozwojem innowacyjnych i 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.

W I kwartale 2026 roku zespół technologii XTB koncentrował się na działaniach służących podniesieniu jakości procesu wdrożenia nowych klientów (onboarding), uproszczeniu i uatrakcyjnieniu obsługi interfejsu aplikacji oraz dalszemu podnoszeniu poziomu bezpieczeństwa obu tych narzędzi.



Aplikacja mobilna zyskała nowy ekran, służący lepszej prezentacji dostępnej oferty produktowej i wspieraniu klientów w dostępie do ważnych informacji pomagających w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Wdrożono także narzędzie natywnego (czyli bez dodatkowych przekierowań) procesu wpłat kartą dla klientów w Polsce, Niemczech, Hiszpanii i Słowacji. Wprowadzenie tej funkcji ma wspierać płynność korzystania z aplikacji i podnieść poziom bezpieczeństwa realizowanych przez klientów transakcji.

Obszary badawcze skupiają się na funkcjonalnościach i bezpieczeństwie działania systemów, procesów i baz danych. Prowadzone są również prace badawczo-rozwojowe ukierunkowane na rozwój nowych systemów elektronicznego obrotu.



W 2026 roku jednym z najważniejszych obszarów w pracach zespołu technologii XTB będzie stała analiza i wdrażanie funkcjonalności związanych z bezpieczeństwem. Jednym z takich projektów było wdrożenie funkcji Emergency Lock, czyli awaryjnej blokady konta w aplikacji mobilnej. Klienci mogą samodzielnie z tej funkcji skorzystać w sytuacji gdy: zauważą transakcje, których nie rozpoznają; otrzymają podejrzane wiadomości dotyczące swojego konta lub gdy podejrzewają, że padli ofiarą wykradzenia danych logowania (phishingu), które mogły zostać przejęte. Funkcja Emergency Lock umożliwia klientom zablokowanie handlu, zablokowanie wypłat z konta, zablokowanie eWalleta.

Z końcem marca 2026 r. uruchomiono także inną funkcję wspierającą bezpieczeństwo klientów XTB: weryfikację połączeń telefonicznych. Umożliwia ona klientom potwierdzenie, że rozmawiają z pracownikiem XTB, co zwiększa zaufanie i wiarygodność. Ułatwia także proces przeprowadzenia weryfikacji tożsamości podczas rozmów dotyczących wrażliwych danych.

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 w Dziale Produktu i Technologii oraz koszty ponoszone przez ten dział:

OKRES ZAKOŃCZONY:	3 MIESIĘCY		12 MIESIĘCY					
	31.03.2026	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019
Koszty Działu Produktu i Technologii (w tys. PLN)	81 529	255 162	165 839	94 770	58 381	36 616	27 159	21 151
Liczba osób w Dziale Produktu i Technologii ¹	637	616	498	429	282	176	129	116

¹ Prezentowana liczba obejmuje osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę, umowy zlecenia oraz osoby świadczące usługi w ramach kontraktów 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 czynników dotyczących Spółki, w tym: perspektywy dalszej działalności, przyszłe zyski, zapotrzebowanie na środki pieniężne, sytuację finansową, poziom współczynników adekwatności kapitałowej, plany ekspansji oraz wytyczne KNF. W szczególności Zarząd, zgłaszając propozycje dotyczące wypłaty dywidendy, kieruje się koniecznością zapewnienia odpowiedniego poziomów kapitałowych niezbędnych do bezpiecznego rozwoju Grupy.

Zarząd podtrzymuje, że jego zamiarem jest rekomendowanie w przyszłości wypłaty dywidendy na poziomie od 50% do 100% jednostkowego zysku netto Spółki za dany rok obrotowy. Jednostkowy zysk netto za I kwartał 2026 roku wyniósł 526,8 mln PLN.

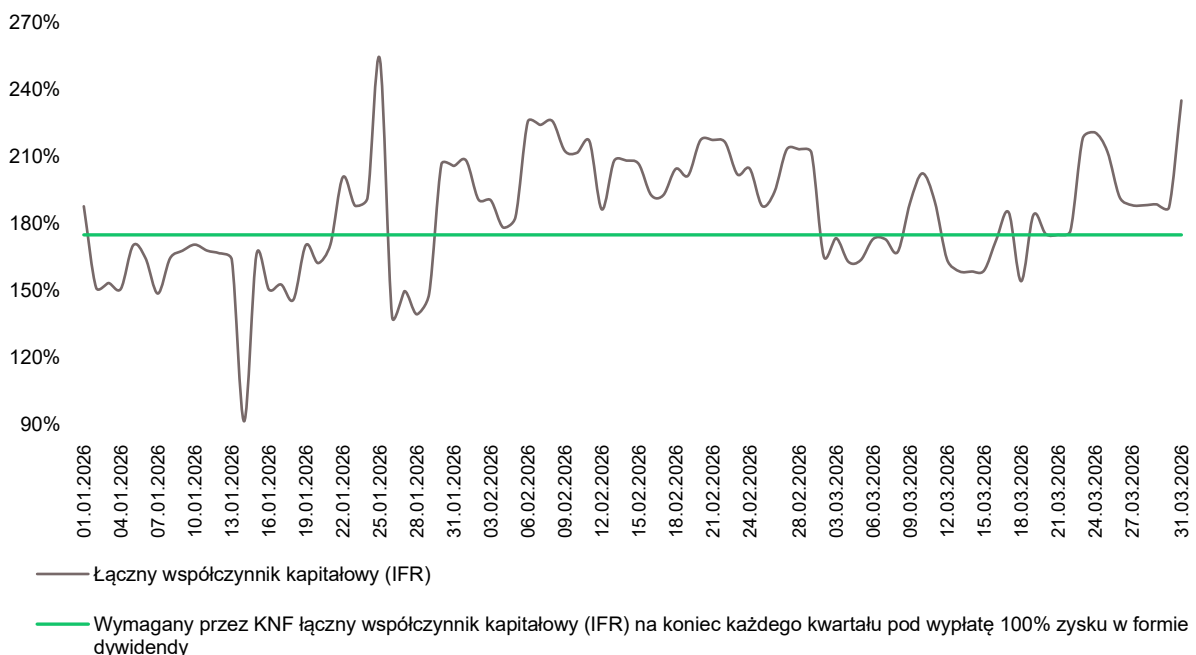
W dniu 26 marca 2026 r. Zarząd XTB S.A. podjął uchwałę, w której zarekomendował Radzie Nadzorczej oraz Walnemu Zgromadzeniu podział jednostkowego zysku netto za rok 2025 w kwocie 638,9 mln PLN w następujący sposób:

- wypłatę dywidendy w kwocie 478,5 mln PLN, tj. 4,07 PLN na jedną akcję,
- zatrzymanie pozostałej części zysku w kwocie 160,4 mln PLN do dyspozycji Spółki przeznaczając ją na kapitał rezerwowy.

W dniu 31 marca 2026 r. Rada Nadzorcza Spółki pozytywnie zaopiniowała propozycję Zarządu. Ostateczna decyzja co do wysokości i warunków wypłaty dywidendy zostanie podjęta przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie, które zostało zwołane na dzień 8 maja 2026 roku.

Poziomy łącznego współczynnika kapitałowego (IFR) XTB w I kwartale 2026 r. obrazuje poniższy wykres.

**Łączny współczynnik kapitałowy Spółki (IFR)
w I kwartale 2026 r.**



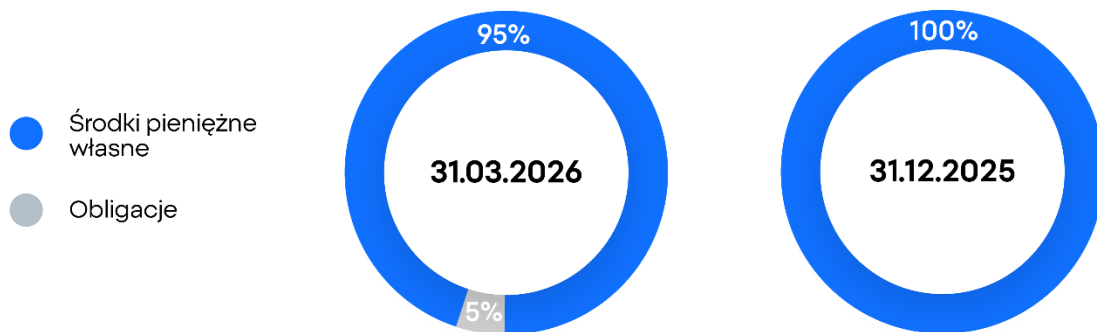
Łączny współczynnik kapitałowy informuje o relacji funduszy własnych do łącznej kwoty ekspozycji na ryzyko (tzw. aktywów ważonych ryzykiem). Pokazuje on, czy Spółka jest w stanie pokryć posiadanymi funduszami własnymi minimalne wymogi kapitałowe z tytułu ryzyka rynkowego, kredytowego, operacyjnego oraz pozostałych ryzyk specyficznych. Na koniec I kwartału 2026 r. łączny współczynnik kapitałowy w XTB wyniósł 235,2%.

526,8 MLN PLNJEDNOSTKOWY ZYSK NETTO
ZA I KWARTAŁ 2026 ROKU**235,2%**ŁĄCZNY WSPÓŁCZYNNIK KAPITAŁOWY
NA KONIEC I KWARTAŁU 2026 ROKU

ŚRODKI PIENIĘŻNE WŁASNE I ICH EKWIWALENTY

XTB zarządza płynnością poprzez lokowanie gotówki w lokaty bankowe oraz instrumenty finansowe, takie jak obligacje skarbowe, obligacje poręczone przez Skarb Państwa oraz obligacje korporacyjne z poręczeniem bankowym. Na dzień 31 marca 2026 r. łączna wartość własnych środków pieniężnych oraz obligacji wyniosła w Grupie XTB 2 806,3 mln PLN, co stanowi 28,5% sumy bilansowej. Z tej kwoty 2 656,2 mln PLN przypadało na środki pieniężne, a 150,1 mln PLN na obligacje.

Struktura środków pieniężnych XTB



EKSPANSJA ZAGRANICZNA

XTB ze swoją silną pozycją rynkową oraz dynamicznie rosnącą bazą klientów coraz śmieiej 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.

Pierwszy kwartał 2026 r. XTB zakończyło z sukcesem uzyskania w Zjednoczonych Emiratach Arabskich licencji kategorii 1 oraz 2, wydanych przez tamtejszy Urząd ds. Rynków Kapitałowych. Dzięki tym zezwoleniom, Grupa dołączyła do nielicznego grona firm finansowych posiadających pełne możliwości świadczenia usług maklerskich oraz oferowania zaawansowanych produktów inwestycyjnych.

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

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ (ESG)

Obszar zrównoważonego rozwoju w Grupie XTB jest rozwijany od 2021 roku, kiedy opublikowano pierwszy raport niefinansowy oraz wdrożono Strategię ESG. Działania w tym zakresie są stopniowo dostosowywane do modelu biznesowego oraz wymogów regulacyjnych i oczekiwań interesariuszy. Obejmują one m.in. kwestie związane z ładem korporacyjnym, wpływem środowiskowym oraz aspektami pracowniczymi. Za obszar odpowiada Członek Zarządu ds. Finansowych wraz z Zespołem ds. Zrównoważonego Rozwoju, a nadzór sprawuje Komitet Audytu Rady Nadzorczej w ramach regularnych przeglądów.

W I kwartale 2026 roku opublikowano Oświadczenie o Zrównoważonym Rozwoju Grupy XTB S.A. zgodne ze standardami ESRS, obejmujące dane za 2025 rok. Zakres raportowania obejmuje m.in. zarządzanie ryzykiem ESG, wybrane dane dotyczące wpływu środowiskowego, kwestie pracownicze oraz działania społeczne.



W analizowanym okresie realizowano także inicjatywy edukacyjne i organizacyjne. Fundacja XTB przygotowała konferencję „Money Talks. Dzień inwestycyjnego debiutanta”, której celem było przekazanie podstawowej wiedzy osobom rozpoczynającym inwestowanie. Konferencja odbyła się 18 kwietnia br. i wzięło w niej udział 15 prelegentów oraz dwoje byłych sportowców: Agnieszka Radwańska oraz Grzegorz Krychowiak. Patronami wydarzenia byli Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych, portal Onet.pl, czasopismo Zwierciadło.

W ramach aktywności pracowniczej XTB brało udział w wydarzeniach sportowych: Biegu Warszawskim i Piątce Warszawskiej. W kwietniu 2026 r. spółki zależne XTB w Zjednoczonych Emiratach Arabskich uzyskały certyfikat „Great Place to Work”, dołączając tym samym do wcześniej wyróżnionej Centrali oraz oddziału w Niemczech.