

Wstępne wyniki finansowe i operacyjne za I półrocze 2025 roku

Zarząd XTB S.A. („Emitent”, „Spółka”, „XTB”) informuje, iż w dniu 31 lipca 2025 roku, w związku z zakończeniem procesu agregacji danych finansowych realizowanego na potrzeby przygotowania skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Emitenta za I półrocze 2025 roku, podjęta została decyzja o przekazaniu do publicznej wiadomości wstępnych, skonsolidowanych, wybranych danych finansowych oraz operacyjnych za ww. okres, które Emitent przekazuje w załączeniu do niniejszego raportu bieżącego.

Emitent informuje przy tym, iż ostateczne wyniki finansowe oraz operacyjne za I półrocze 2025 roku zostaną przekazane w rozszerzonym skonsolidowanym raporcie Grupy Kapitałowej Emitenta za I półrocze 2025 roku, którego publikacja została przewidziana na 28 sierpnia 2025 roku.





ZAŁĄCZNIK DO RAPORTU BIEŻĄCEGO NR 27/2025
Z DNIA 31 LIPCA 2025

WSTĘPNE WYNIKI FINANSOWE I OPERACYJNE ZA I PÓŁROCZE 2025 ROKU

Kluczowe wskaźniki za I półrocze 2025 roku



WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE FINANSOWE

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.06.2025	31.03.2025	30.06.2025	30.06.2024
Przychody z działalności operacyjnej razem	580 597	580 294	1 160 891	938 067
Koszty działalności operacyjnej razem	(292 911)	(315 817)	(608 728)	(410 373)
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	287 686	264 477	552 163	527 694
Przychody finansowe	14 397	13 870	28 267	37 403
Koszty finansowe	(41 299)	(43 788)	(85 087)	(513)
Zysk przed opodatkowaniem	260 784	234 559	495 343	564 584
Podatek dochodowy	(44 655)	(40 636)	(85 291)	(101 538)
Zysk netto	216 129	193 923	410 052	463 046

(w tys. PLN)	STAN NA DZIEŃ			
	30.06.2025	31.03.2025	31.12.2024	30.06.2024
Środki pieniężne własne	1 637 492	1 769 698	1 619 512	1 249 587
Środki pieniężne własne + obligacje	1 707 186	2 202 430	2 044 204	1 675 224
Kapitał własny	1 763 207	2 194 115	2 003 641	1 605 110



WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE OPERACYJNE (KPI)

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.06.2025	31.03.2025	30.06.2025	30.06.2024
Nowi klienci ¹	167 339	194 304	361 643	232 316
Klienci razem	1 704 256	1 543 785	1 704 256	1 113 554
Liczba aktywnych klientów ²	812 519	735 389	853 938	502 554
Depozyty netto (w tys. PLN) ³	3 114 196	4 126 679	7 240 875	3 805 001
Średnie przychody operacyjne na aktywnego klienta (w tys. PLN) ⁴	0,7	0,8	1,4	1,9
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ⁵	2 321 584	1 907 974	4 229 558	2 988 809
Rentowność na lota (w PLN) ⁶	229	277	251	289
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	1 144 554	937 867	2 082 421	1 203 409
Rentowność za 1 milion obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ⁷	128	144	135	184
Obrót akcjami i ETP w wartości nominalnej (w mln USD)	4 704	4 145	8 849	4 048

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 sumę depozytów wpłaconych przez klientów, pomniejszoną o kwoty wypłacone przez klientów w danym okresie, z wyłączeniem wpłat i wypłat realizowanych za pomocą eWallet.

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

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 ETP w przypadku których 1 lot równa się 1 akcji. W związku z ujednoliceniem 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 ETP oraz wynik na CFD na akcje i ETP podzielony przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach.

⁷ Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto skorygowany o wynik na akcjach i ETP 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).

361 643

NOWYCH KLIENTÓW
W I PÓŁROCZU 2025 ROKU



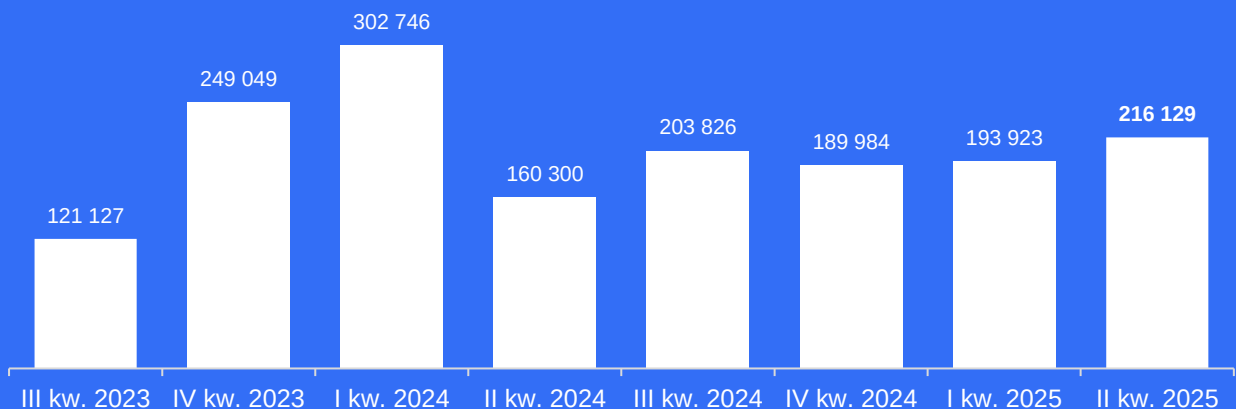
KOMENTARZ ZARZĄDU DO WSTĘPNYCH WYNIKÓW



W I półroczu 2025 r. XTB konsekwentnie realizowało założoną strategię, koncentrując się na budowaniu bazy klientów. W rezultacie Grupa pozyskała rekordowe ponad 361 tys. nowych klientów, co oznacza wzrost o 55,7% rok do roku (r/r). Łączna liczba klientów przekroczyła tym samym poziom 1,7 miliona, co stanowi wzrost o 53,0% względem analogicznego okresu ubiegłego roku. Rekordowa była także liczba aktywnych klientów, która wzrosła o 69,9% r/r z 502,6 tys. w I półroczu 2024 r. do 853,9 tys.

W I połowie 2025 r., Grupa XTB wypracowała 410,1 mln PLN skonsolidowanego zysku netto, w porównaniu do 463,0 mln PLN w roku poprzednim. Skonsolidowane przychody osiągnęły wartość 1 160,9 mln PLN (I półrocze 2024 r.: 937,8 mln PLN) przy kosztach działalności operacyjnej na poziomie 608,7 mln PLN (I półrocze 2024 r.: 410,4 mln PLN).

Zysk netto w ujęciu kwartalnym (w tys. PLN)



PRZYCHODY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

W I półroczu 2025 r. XTB wypracowało rekordowy poziom przychodów wynoszący 1 160,9 mln PLN (wzrost o 23,8% r/r). Istotnymi czynnikami determinującymi ich poziom była konsekwentnie powiększana liczba aktywnych klientów (wzrost o 69,9% r/r), połączona z ich dużą aktywnością transakcyjną wyrażoną m.in. w liczbie zawartych kontraktów CFD w lotach (wzrost o 41,5% r/r) oraz spadek rentowności lota do poziomu 251 PLN (I półrocze 2024 r.: 289 PLN).

II kwartał 2025 r. rozpoczął się od bardzo wysokiej zmienności spowodowanej wojną celną prezydenta Donalda Trumpa. W kolejnych tygodniach rynek wyraźnie uspokoił się i rozpoczął ścieżkę powrotu do poziomów z końca I kwartału 2025 r. Z tego powodu przychody ukształtowały się na nieznacznie wyższym poziomie i wynosiły: 580,6 mln PLN (I kwartał 2025 r.: 580,3 mln PLN). Na poziom ten wpływ miały: (i) niższa rentowność jednostkowa lota wynosząca 229 PLN (mniej o 48 PLN k/k); (ii) wyższy obrót klientów instrumentami finansowymi wyrażony liczbą zawartych transakcji w lotach – wzrost o 413,6 tys. lotów do poziomu 2 321,6 tys. lotów (w porównaniu z 1 908,0 tys. w I kw. 2025 r.).

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	30.06.2025	31.03.2025	31.12.2024	30.09.2024	30.06.2024	31.03.2024	31.12.2023	30.09.2023
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	580 597	580 294	465 416	470 234	381 838	555 948	506 710	280 988
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	2 321 584	1 907 974	1 657 390	1 627 978	1 461 670	1 527 139	1 497 241	1 684 508
Rentowność na lota (w PLN) ²	229	277	253	272	232	344	322	154
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	1 144 554	937 867	727 854	695 315	621 544	581 865	548 927	593 232
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	128	144	147	167	142	229	219	110

¹ Lot stanowi jednostkę transakcyjną obrotu instrumentami finansowym. Wielkość lota różni się dla poszczególnych instrumentów finansowych. W przypadku transakcji na instrumentach CFD opartych o waluty, w tym kryptowaluty, lot odpowiada 100 000 jednostek waluty bazowej. W pozostałych przypadkach wartość lota określona jest w tabeli specyfikacji instrumentów, która jest dostępna [tutaj](#). Prezentowana wartość nie uwzględnia obrotu CFD na akcje i ETP w przypadku których 1 lot równa się 1 akcji. W związku z ujednoliceniem 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 ETP oraz wynik na CFD na akcje i ETP podzielony przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach.

³ Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto skorygowany o wynik na akcjach i ETP 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:	6 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY						
	30.06.2025	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	1 160 891	1 873 409	1 618 385	1 451 954	625 595	797 750	239 304	288 301
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	4 229 558	6 274 177	6 779 816	6 592 928	4 045 882	3 113 375	1 638 595	2 126 422
Rentowność na lota (w PLN) ²	251	275	227	212	144	249	140	129
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	2 082 421	2 626 577	2 285 891	2 259 588	1 737 351	1 021 835	541 510	773 899
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	135	169	164	142	92	197	111	99

¹ Lot stanowi jednostkę transakcyjną obrotu instrumentami finansowym. Wielkość lota różni się dla poszczególnych instrumentów finansowych. W przypadku transakcji na instrumentach CFD opartych o waluty, w tym kryptowaluty, lot odpowiada 100 000 jednostek waluty bazowej. W pozostałych przypadkach wartość lota określona jest w tabeli specyfikacji instrumentów, która jest dostępna [tutaj](#). Prezentowana wartość nie uwzględnia obrotu CFD na akcje i ETP w przypadku których 1 lot równa się 1 akcji. W związku z ujednoliceniem 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 ETP oraz wynik na CFD na akcje i ETP podzielony przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach.

³ Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto skorygowany o wynik na akcjach i ETP 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).



Rozpatrując strukturę przychodów pod względem klas instrumentów, w I półroczu 2025 r. dominującą pozycję zajmowały kontrakty CFD (ang. *contract for difference*) oparte na indeksach. Ich udział w ogólnej strukturze przychodów wyniósł 46,3%, w porównaniu do 37,2% w analogicznym okresie roku poprzedniego. Było to wynikiem m.in. wysokiej dochodowości transakcji na instrumentach opartych na amerykańskim indeksie US 100, niemieckim indeksie DAX (DE40) oraz amerykańskim indeksie US 500.

Drugą pod względem dochodowości klasą aktywów były instrumenty CFD oparte na towarach, których udział w strukturze przychodów wyniósł 33,1% wobec 48,2% w I półroczu 2024 r. Wynik ten był efektem wysokiej rentowności transakcji na instrumentach CFD związanych z notowaniami złota, ropy naftowej, gazu ziemnego oraz kawy. Instrumenty CFD oparte na walutach stanowiły 15,6% przychodów, w porównaniu do 10,3% w analogicznym okresie poprzedniego roku. Najbardziej dochodowymi instrumentami finansowymi w tej klasie były instrumenty CFD oparte o parę walutową EURUSD oraz kryptowalutę bitcoin.

46,3%

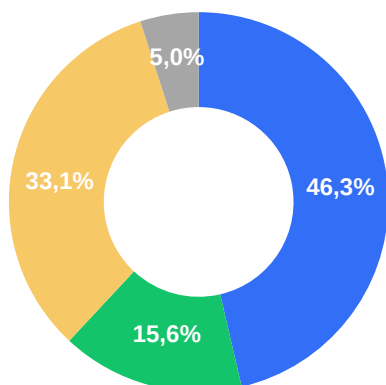
UDZIAŁ W STRUKTURZE PRZYCHODÓW
CFD OPARTYCH NA INDEKSACH

251_{PLN}

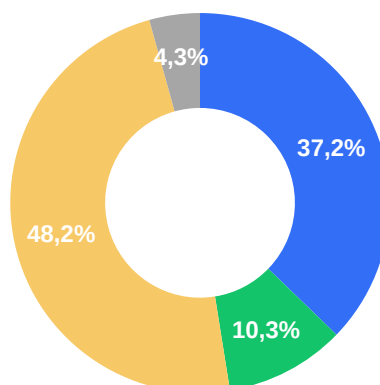
RENTOWNOŚĆ NA LOTA

STRUKTURA PRZYCHODÓW WG KLASY AKTYWÓW (W %)

I półrocze 2025 r.

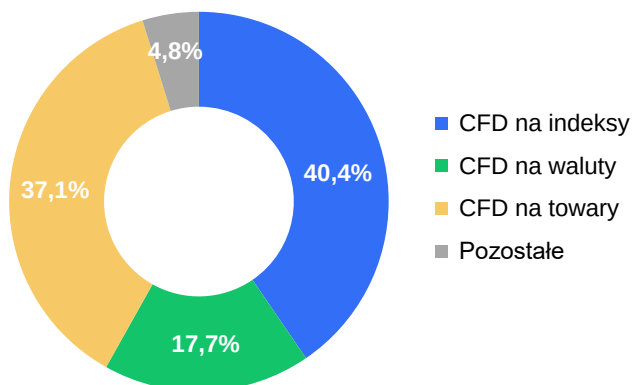


I półrocze 2024 r.

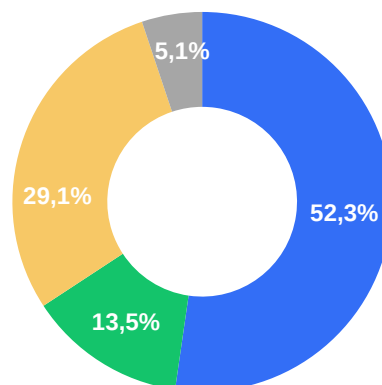


- CFD na indeksy
- CFD na waluty
- CFD na tovary
- Pozostałe

II kwartał 2025 r.



I kwartał 2025 r.



(w tys. PLN)

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY

OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY

	30.06.2025	31.03.2025	30.06.2025	30.06.2024
CFD na indeksy	232 594	299 663	532 257	347 119
CFD na towary	213 120	166 783	379 903	449 519
CFD na waluty	101 650	77 278	178 928	95 555
CFD na akcje i ETP	14 400	6 498	20 898	20 933
CFD na obligacje	(11)	68	57	428
CFD razem	561 753	550 290	1 112 043	913 554
Akcje i ETP	13 240	22 888	36 128	18 824
Wynik z operacji na instrumentach finansowych brutto	574 993	573 178	1 148 171	932 378
Bonusy i rabaty wypłacane klientom	(4 488)	(3 772)	(8 260)	(3 642)
Prowizje wypłacane brokerom współpracującym	(11 693)	(11 560)	(23 253)	(25 818)
Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto	558 812	557 846	1 116 658	902 918



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

Model biznesowy stosowany przez XTB łączy w sobie cechy modelu agencyjnego oraz modelu *market maker*, w którym Spółka jest stroną transakcji zawieranych i inicjowanych przez klientów. XTB nie angażuje się, sensu stricto, w transakcje realizowane na własny rachunek w oczekiwaniu na zmiany cen lub wartości instrumentów bazowych (tzw. *proprietary trading*).

Stosowany przez XTB hybrydowy model biznesowy wykorzystuje też model agencyjny. Dla przykładu na większości instrumentów CFD opartych o kryptowaluty XTB zabezpiecza te transakcje z partnerami zewnętrznymi, przestając praktycznie być drugą stroną transakcji (oczywiście z prawnego punktu widzenia nadal jest to XTB). Przyjęty w Spółce w pełni zautomatyzowany proces zarządzania ryzykiem ogranicza ekspozycję na zmiany rynkowe oraz zmusza do zabezpieczania pozycji w celu utrzymywania właściwych poziomów wymogów kapitałowych. Dodatkowo, XTB realizuje bezpośrednio na rynkach regulowanych lub w alternatywnych systemach obrotu wszystkie transakcje na akcjach i ETP oraz na instrumentach CFD opartych o te aktywa. XTB nie jest *market makerem* dla tej klasy instrumentów.

W model biznesowy XTB wpisana jest duża zmienność przychodów z okresu na okres. Na wyniki operacyjne wpływ mają przede wszystkim: (i) zmienność na rynkach finansowych i towarowych; (ii) liczba aktywnych klientów; (iii) wolumen zawieranych przez nich transakcji na instrumentach finansowych; (iv) ogólne warunki rynkowe, geopolityczne i gospodarcze; (v) konkurencja na rynku FX/CFD oraz (vi) otoczenie regulacyjne.

Co do zasady, na przychody Grupy pozytywnie wpływa wyższa aktywność rynków finansowych i towarowych z uwagi na to, że w takich okresach obserwuje się wyższy poziom obrotów realizowanych przez klientów Grupy oraz wyższą rentowność na lota. Korzystne dla Spółki są okresy występowania wyraźnych i długich trendów rynkowych i właśnie w takich momentach osiąga najwyższe przychody. W związku z tym, wysoka aktywność rynków finansowych i towarowych prowadzi co do zasady do zwiększonego wolumenu obrotów na platformach transakcyjnych Grupy. Natomiast spadek tej aktywności oraz mniejsza liczba transakcji dokonywanych przez klientów Grupy prowadzi do zmniejszenia przychodów operacyjnych Grupy. Z uwagi na powyższe, przychody operacyjne i rentowność Grupy mogą spadać w okresach niskiej aktywności rynków finansowych i towarowych. Ponadto, może pojawić się bardziej przewidywalny trend, w którym rynek porusza się w ograniczonym zakresie cenowym. Prowadzi to do powstania tendencji rynkowych, dających się przewidzieć z wyższym prawdopodobieństwem niż w przypadku większych kierunkowych ruchów na rynkach, co tworzy sprzyjające warunki do transakcji zawieranych w wąskim zakresie rynku (ang. *range trading*). W takim przypadku obserwuje się większą liczbę transakcji przynoszących zyski klientom, co skutkuje do obniżenia wyniku Grupy z tytułu *market making*.

Zmienność oraz aktywność rynków wynika z szeregu czynników zewnętrznych, z których część jest charakterystyczna dla rynku, a część może być powiązana z ogólnymi warunkami makroekonomicznymi. Może ona w sposób istotny wpływać na przychody osiąganego przez Grupę w kolejnych kwartałach, co jest charakterystyczne dla modelu biznesowego Grupy.

KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

Koszty działalności operacyjnej w I półroczu 2025 r. wyniosły 608,7 mln PLN i były wyższe o 198,3 mln PLN w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego (I półrocze 2024 r.: 410,4 mln PLN). Najistotniejsze zmiany wystąpiły w:

- kosztach marketingowych, wzrost o 108,0 mln PLN głównie w wyniku zwiększonych nakładów na kampanie marketingowe prowadzone zarówno online, jak i offline;
- kosztach wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych, wzrost o 44,4 mln PLN, co było związane przede wszystkim ze wzrostem zatrudnienia;
- pozostałych usługach obcych, wzrost o 26,4 mln PLN głównie z tytułu: (i) wyższych wydatków na systemy IT i licencje (wzrost o 15,0 mln PLN r/r); (ii) usług wsparcia informatycznego (wzrost o 5,0 mln PLN r/r) oraz (iii) usług prawnych i doradczych (wzrost o 2,7 mln PLN r/r);
- kosztach prowizji, wzrost o 13,3 mln PLN 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 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.06.2025	31.03.2025	30.06.2025	30.06.2024
Marketing	123 322	141 034	264 356	156 340
Wynagrodzenia i świadczenia pracownicze	97 657	95 043	192 700	148 279
Pozostałe usługi obce	32 456	29 551	62 007	35 597
Koszty prowizji	23 432	33 834	57 266	43 920
Amortyzacja	5 978	5 866	11 844	9 716
Pozostałe koszty	4 271	4 226	8 497	3 947
Koszty utrzymania i wynajmu budynków	2 983	2 454	5 437	3 904
Podatki i opłaty	2 812	3 809	6 621	8 670
Koszty działalności operacyjnej razem	292 911	315 817	608 728	410 373

W ujęciu kwartał do kwartału (k/k) koszty działalności operacyjnej obniżyły się o 22,9 mln PLN. Główną przyczyną tego spadku był niższy o 17,7 mln PLN poziom nakładów na działania marketingowe, zarówno offline, jak i online. Dodatkowo koszty prowizji, związane z opłatami dla dostawców usług płatniczych, za pośrednictwem których klienci deponują środki na rachunkach transakcyjnych, zmniejszyły się o 10,4 mln PLN. Było to efektem zmiany modelu rozliczeń tych opłat, co przyczyniło się do obniżenia kosztów po stronie XTB. W II kwartale 2025 r. odnotowano wzrost pozostałych usług obcych o 2,9 mln PLN, głównie z powodu wyższych koszty usług prawnych i doradczych, oraz wzrost kosztów wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych o 2,0 mln PLN, będący efektem zwiększenia zatrudnienia.

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

Ostateczny poziom kosztów działalności operacyjnej uzależniony będzie w szczególności od: tempa wzrostu zatrudnienia i wysokości zmiennych składników wynagrodzeń wypłaconych pracownikom, poziomu wydatków marketingowych, tempa ekspansji geograficznej na nowe rynki oraz wpływu ewentualnych nowych regulacji i innych czynników zewnętrznych na poziom przychodów osiągniętych przez Grupę.



Poziom wydatków marketingowych uzależniony będzie od oceny ich wpływu na wyniki i rentowność Grupy, tempa ekspansji zagranicznej oraz stopnia responsywności klientów na podejmowane działania. Do wzrostu zatrudnienia w Grupie przyczyniać się będzie jej dynamiczny rozwój, zarówno na nowych, jak i istniejących już rynkach. Z kolei na wysokość zmiennych składników wynagrodzeń wpływać będą wyniki Grupy.

KLIENTCI

XTB posiada solidny fundament w postaci stale rosnącej bazy oraz liczby aktywnych klientów. W I półroczu 2025 r. Grupa odnotowała kolejny rekord w tym obszarze pozyskując 361 643 nowych klientów wobec 232 316 rok wcześniej, co daje wzrost o 55,7%. Analogicznie do liczby nowych klientów, rekordowa była także liczba aktywnych klientów i wzrosła ona z 502 554 do 853 938, tj. o 69,9% r/r.

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	30.06.2025	31.03.2025	31.12.2024	30.09.2024	30.06.2024	31.03.2024	31.12.2023	30.09.2023
Nowi klienci ¹	167 339	194 304	158 018	108 104	102 569	129 747	77 267	67 505
Klienci razem ²	1 704 256	1 543 785	1 361 564	1 213 554	1 113 554	1 018 899	897 573	826 042
Liczba aktywnych klientów w okresie ³	853 938	735 389	701 089	586 395	502 554	416 607	418 423	355 461
Liczba aktywnych klientów w kwartale	812 519	735 389	608 271	522 899	470 811	416 607	335 406	281 101
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	292 911	315 817	264 615	208 526	205 408	204 965	187 669	164 966
- Marketing (w tys. PLN)	123 322	141 034	116 855	71 613	75 234	81 106	69 081	58 585
Średni koszt pozyskania klienta (w tys. PLN) ⁴	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,9	0,9

¹ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych kwartałach.

² Liczba klientów na koniec poszczególnych kwartałów.

³ Liczba aktywnych klientów odpowiednio w okresie 6 i 3 miesięcy 2025 r. oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2024 r. oraz 12 i 9 miesięcy 2023 r.

Aktywny klient, to klient, który w 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 zdefiniowany jest jako wydatki marketingowe w kwartale podzielone przez liczbę nowych klientów w tym samym kwartale.

OKRES ZAKOŃCZONY	6 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY					
	30.06.2025	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019
Nowi klienci ¹	361 643	498 438	311 971	196 864	189 187	112 025	36 555
Klienci razem ²	1 704 256	1 361 564	897 573	614 934	429 157	255 791	149 304
Liczba aktywnych klientów w okresie ³	853 938	658 520	408 528	270 560	193 180	108 312	46 642
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	608 728	883 514	694 231	558 567	348 772	282 004	173 892
- Marketing (w tys. PLN)	264 356	342 116	263 924	222 369	120 101	87 731	37 716
Średni koszt pozyskania klienta (w tys. PLN) ⁴	0,7	0,7	0,8	1,1	0,6	0,8	1,0

¹ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych okresach.

² Liczba klientów na koniec poszczególnych okresów.

³ Liczba aktywnych klientów odpowiednio w okresie 6 miesięcy 2025 r. oraz w okresie 12 miesięcy w poszczególnych latach. Aktywny klient, to klient, który w 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 zdefiniowany jest jako wydatki marketingowe w danym okresie podzielone przez liczbę nowych klientów w tym samym okresie.

Priorytetem Zarządu jest dalszy przyrost bazy klienckiej prowadzący do umocnienia pozycji rynkowej XTB na świecie poprzez dotarcie z ofertą produktową do klienta masowego. Działania te wspierane są i będą przez szereg inicjatyw, między innymi przez wprowadzanie do oferty nowych produktów, celowane akcje promocyjne czy też edukację finansową dedykowaną klientom Spółki oraz osobom zainteresowanym światem inwestycji. Ambicją Zarządu w 2025 r. jest pozyskiwanie średnio co najmniej 150 - 210 tys. nowych klientów kwartalnie. W następstwie realizowanych działań w pierwszych 30 dniach lipca 2025 r. Grupa pozyskała łącznie 61,9 tys. nowych klientów.

DZIAŁANIA MARKETINGOWE

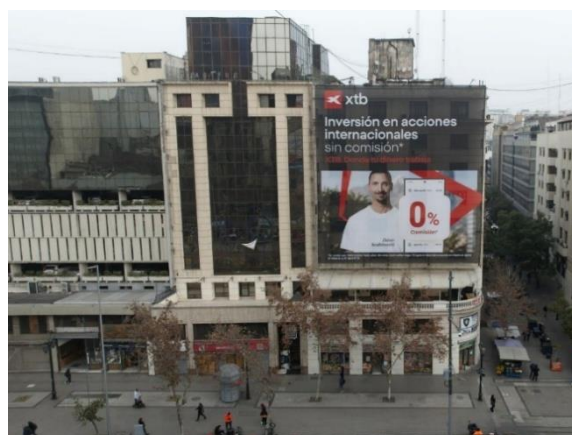
Obok rozwoju technologii czy poszerzania oferty produktowej, siłą napędową XTB pozostają również działania marketingowe. Ich realizacja jest ściśle związana z celami strategicznymi Grupy: stałym zwiększaniem udziału w globalnym rynku fintechów, dążeniem do uzyskania pozycji jednego z liderów na międzynarodowym rynku usług inwestycyjnych oraz pozyskaniem klienta masowego.

W I półroczu 2025 r. Grupa XTB w obszarze marketingu realizowała wiele aktywności na rynkach międzynarodowych i na rynku polskim. W pierwszym kwartale prowadzone były kampanie typu out of home, wykorzystujące zewnętrzne nośniki m.in. bilbordy czy plakaty w przestrzeni publicznej np. na przystankach komunikacji miejskiej etc. W Polsce była to kampania promująca konto IKE. W I kwartale 2025 r. reklamy outdoorowe i telewizyjne XTB na rynkach zagranicznych pojawiły się w Czechach, Słowacji, Niemczech, Portugalii oraz w Rumunii.

W II kwartale 2025 r. działania marketingowe marki XTB realizowane były w celu promowania nowego produktu oraz kontynuowania procesu budowania marki globalnej, w tym na nowych rynkach. Na początku kwietnia 2025 r., wprowadzeniu rachunków PEA do oferty dla klientów we Francji towarzyszyła kampania promocyjna, podczas której na ulicach m.in. Paryża można było zobaczyć billboardy z ambasadorem marki XTB - Zlatanem Ibrahimoviciem. Plakaty pojawiły się także w miejscach mniej typowych, np. na wybranych polach golfowych.



Dbając o ekspozycję marki na innych ważnych rynkach zagranicznych, zrealizowano kampanię zewnętrzną w Chile.





W maju 2025 r. zespół marketingu XTB zorganizował i przeprowadził wydarzenie z udziałem Tysona Fury, brytyjskiego boksera wagi ciężkiej. Do udziału w wydarzeniu pod nazwą "XTB. Where your money works – with Tyson Fury" zostało zaproszonych 20 wybranych influencerów z całego świata, których łączne zasięgi dotarcia przekraczają 60 mln obserwujących. Gwiazdy internetu i twórcy z Polski, Europy, Ameryki Południowej i Bliskiego Wschodu zmierzili się z 5 wyzwaniami inspirowanymi cechami skutecznego inwestora – od refleksu, przez strategiczne myślenie, aż po odporność psychiczną.

Chwilę po zakończeniu I półrocza 2025 r., w połowie lipca, XTB uruchomiło wielkoformatową kampanię reklamową na Węgrzech, którą można oglądać m.in. na lotnisku w Budapeszcie oraz w innych najbardziej uczęszczanych miejscach tego miasta. Było to związane ze zmianami formalnymi działalności Grupy na węgierskim rynku, dzięki czemu tamtejsi klienci zyskali dostęp do szerszej oferty produktowej m.in. akcji oraz funduszy ETP.



W dalszych planach XTB dotyczących rynku węgierskiego są reklamy typu Digital Out-Of-Home, czyli cyfrowa reklama na nośnikach zewnętrznych (ekrany LED, citylighty) oraz równolegle kampania w telewizji, kanałach VOD, radiu oraz na portalach internetowych.

Marketing sportowy



Loïs Boisson,
French Open,
Roland-Garros 2025

W II kwartale 2025 r. można było także zaobserwować zaangażowanie XTB w sponsoringu sportowym. Logo marki pojawiło się na koszulkach zawodniczek i zawodników dwóch wielkoszlemowych turniejów tenisa ziemnego: Rolanda Garrosa we Francji oraz Wimbledonu w Wielkiej Brytanii. Na kortach w Paryżu logotyp XTB widniał na strojach m.in. Marie Bouzkovej, Daniela Altmaier, Terezy Valentovej, Giulia Zeppieri, Quentina Halys, Jeleny Ostapenko, Markety Vondrousovej, Jaqueline Cristian, Rebecce Sramkovej oraz Lois Boisson, która dotarła do półfinału turnieju. Podczas Wimbledonu logo Spółki można było zobaczyć na koszulkach Kamila Majchrzaka, Dalmy Gálfi, Anny Bondár czy Elsy Jacquemot.



Dalma Gálfi,
Wimbledon 2025



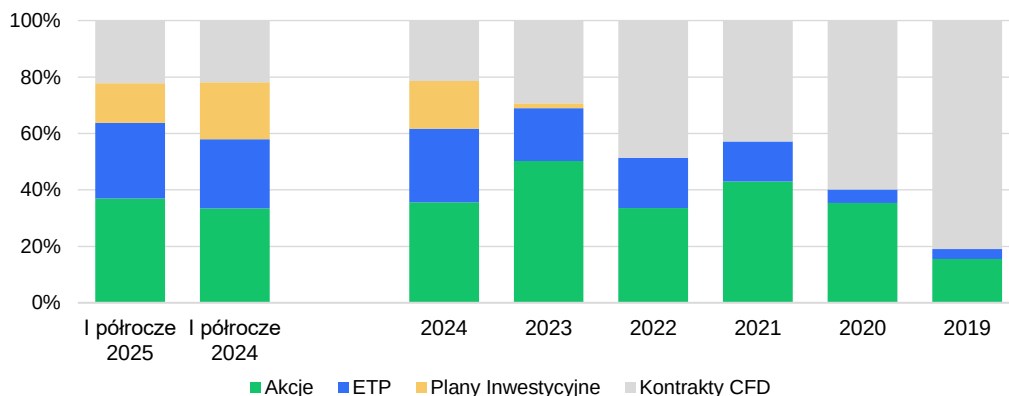
Kamil Majchrzak,
Wimbledon 2025

APLIKACJA INWESTYCYJNA ALL-IN-ONE

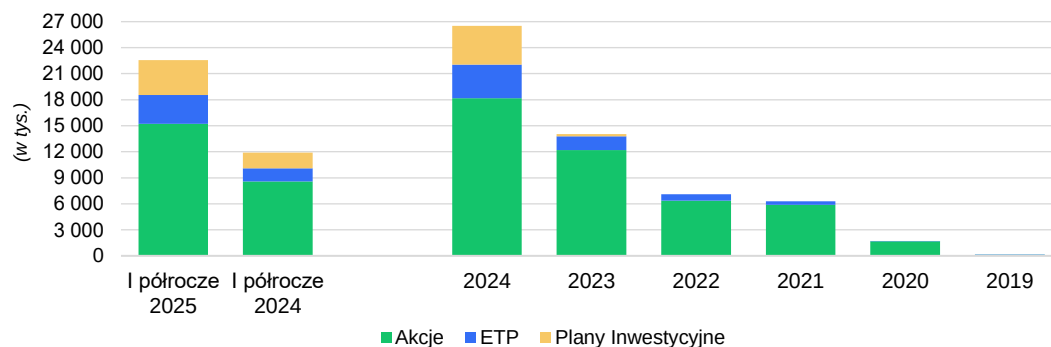
Ambicją Zarządu jest, aby XTB kojarzyło się z wiodącą aplikacją inwestycyjną All-in-One w Europie, oferującą klientom łatwe, inteligentne i wydajne sposoby zawierania transakcji, inwestowania i oszczędzania, zapewniając jednocześnie natychmiastowy dostęp do ich pieniędzy.

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

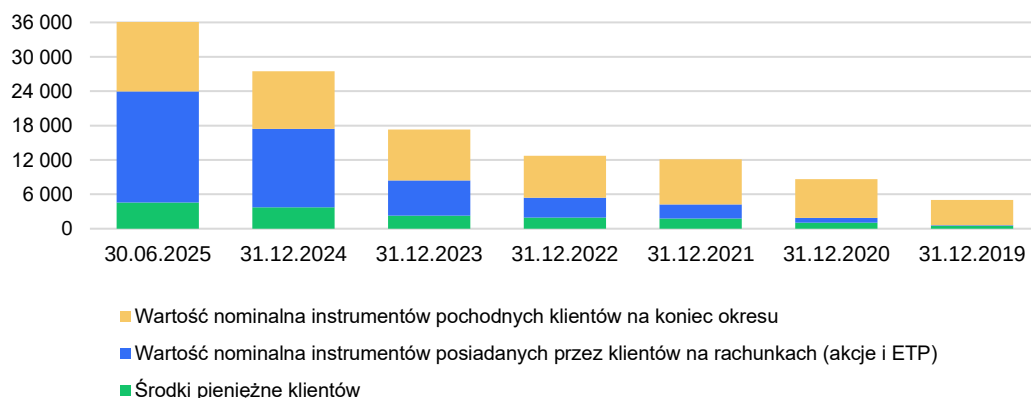
Nowi klienci (UE) - pierwsza transakcja (%)



Liczba transakcji na akcjach, ETP i Planach Inwestycyjnych (klienci UE)



Aktywa klientów XTB (w mln PLN)



INNOWACJE PRODUKTOWE W 2025 R. I PLANY NA KOLEJNE LATA

W I półroczu 2025 r. XTB kontynuowało rozpoczęty jeszcze w roku poprzednim proces intensywnego pozyskiwania nowych klientów, ze szczególnym uwzględnieniem osób zainteresowanych długoterminowym inwestowaniem pasywnym oraz szeroko rozumianym zarządzaniem finansami. Spółka konsekwentnie dąży do przyciągnięcia nowych grup klientów, co jest możliwe dzięki udostępnianiu uniwersalnej aplikacji inwestycyjnej, wdrażaniu nowych produktów i usług oraz wprowadzeniu zmian, które zwiększają komfort korzystania z aplikacji mobilnej i platformy XTB.

Do wszystkich zmian i wdrożeń Spółka przygotowywała się systematycznie od dłuższego czasu, czego przejawem jest stały rozwój Działu Produktu i Technologii, a także prowadzone przez jego zespół prace deweloperskie oraz badawczo-rozwojowe, związane również z odpowiedzialnym wdrożeniem technologii bazujących na sztucznej inteligencji.

Pierwszy kwartał 2025 r. XTB rozpoczęło od uruchomienia usługi eWallet dla klientów w Polsce. Wirtualny portfel we wskazanym okresie aktywowało blisko 22 tys. klientów, z czego 43% w Polsce oraz 57% z zagranicy. Od końca marca 2025 r. w ramach tej usługi możliwa jest bezprowizyjna wymiana walut za pośrednictwem karty wielowalutowej XTB. Możliwość ta jest dostępna dla wszystkich posiadaczy wirtualnego portfela bez limitów i bez dodatkowych warunków. eWallet jest usługą udostępniającą wielowalutową kartę obsługującą bezgotówkowe płatności w sklepach, transakcje mobilne i bezdotykowe wypłaty gotówki z bankomatów na całym świecie. Umożliwia ona klientom prowadzenie kont aktualnie w 19 walutach, w tym: EUR, USD, GBP, PLN, HUF, RON, CZK, CHF, JPY i CAD, oraz szybkie i bezpłatne przelewy środków pomiędzy kontami. Klienci mają zapewniony natychmiastowy dostęp do swoich środków oraz mogą płacić kartą wystawioną na licencji Mastercard przez DiPocket UAB, Instytucję Pieniądza Elektronicznego zarejestrowaną przez Bank Litwy. Usługa eWallet obecnie jest dostępna dla klientów z Polski, Czech, Portugalii, Rumunii, Słowacji, Niemczech, Francji, Hiszpani i we Włoszech.

Kolejne istotne zmiany w ofercie produktowej, które były zapowiadane, zostały wprowadzone pod koniec marca br. i dotyczyły kategorii produktów dedykowanych długoterminowemu oszczędzaniu, w tym na cele emerytalne. W Polsce w ramach konta IKE (Indywidualne Konto Emerytalne) dodano zlecenia oczekujące, co było odpowiedzią na zapotrzebowanie zgłaszane przez klientów XTB. Dla klientów z Wielkiej Brytanii udostępniono możliwość przeniesienia posiadanego już konta ISA (ang. *Individual Savings Account*) do XTB. Możliwe jest przeniesienie całego konta lub tylko części aktywów.

W drugim kwartale 2025 r. uruchomiona została usługa rachunków PEA (fr. *Plan d'Epargne en Actions*) dla klientów we Francji. Posiadacze tego konta mogą inwestować w akcje i fundusze ETP z korzystnymi warunkami podatkowymi jak zwolnienie z podatku dochodowego od zysków kapitałowych, jeśli inwestycje są przechowywane na koncie przez co najmniej 5 lat. Maksymalny limit wpłat na PEA wynosi 150 tys. euro dla jednego klienta.

Ponadto, po zakończeniu I półroczu 2025 r. XTB wprowadziło do swojej oferty wyczekiwany przez klientów w Polsce rachunek IKZE, czyli Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego. IKZE może posiadać każda osoba fizyczna (konto nie może być współdzielone), w tym osoba prowadząca działalność gospodarczą, która ukończyła 16 lat i ma rezydencję podatkową w Polsce. Zyski z IKZE są zwolnione z 19% podatku od zysków kapitałowych, a zgromadzony kapitał podlega dziedziczeniu. Rachunek objęty jest rocznym limitem wpłat, które można odliczyć od dochodu w zeznaniu podatkowym. Wypłaty zgromadzonych środków mogą zostać dokonane po ukończeniu 65. roku życia i spełnieniu warunku dokonywania wpłat przez co najmniej 5 lat kalendarzowych – wówczas opodatkowane są zryczałtowanym podatkiem dochodowym w wysokości 10%. Bez spełniania tych warunków, można dokonać zwrotu środków z IKZE, ale z uwzględnieniem zapłaty podatku wg skali podatkowej obowiązującej w danym roku.

PLAN PRODUKTOWY W 2025 ROKU

W kolejnych kwartałach 2025 r., XTB będzie kontynuować strategię budowania uniwersalnej aplikacji inwestycyjnej, której oferta przeznaczona jest dla każdego inwestora, chcącego efektywnie zarządzać swoimi środkami, zarówno krótko – jak i długoterminowo. Spółka planuje wprowadzenie do oferty kolejnych produktów: opcji oraz kryptowalut. Wprowadzenie kryptowalut jest ściśle związane i uzależnione od zakończenia w Polsce procesu legislacyjnego związanego z uchwaleniem ustawy dostosowującej polskie przepisy do Rozporządzenie MiCA (*ang. Markets in Crypto-Assets Regulation*). W oczekiwaniu na zakończenie tego procesu, XTB prowadzi prace związane zarówno z opracowaniem niezbędnych dokumentów prawnych, jak i wprowadzaniem technologicznych zmian w aplikacji i platformie XTB, które pozwolą na dodanie kryptoaktywów do oferty.

Wprowadzenie opcji do oferty XTB uzależnione jest od akceptacji przez KNF modelu wyceny opcji. Obecnie trwa proces z tym związany, w którym KNF może składać do Spółki dodatkowe pytania do przedstawionych dokumentów.

Przedstawiony powyżej plan produktowy odpowiada aktualnemu stanowi wiedzy i zasobów. XTB planuje dodanie nowych produktów do swojej oferty jeszcze w 2025 r., natomiast realizacja tego planu jest uzależniona m.in. od czynników zewnętrznych, które są poza kontrolą Spółki, jak współpraca z zewnętrznymi dostawcami, uzyskanie niezbędnych zgód regulacyjnych czy uchwalenie odpowiednich 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 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.

W I półroczu 2025 r. Spółka uruchomiła czat AI dla wybranej grupy klientów w Polsce. Po przeprowadzonych testach narzędzie to zostało wdrożone dla wszystkich klientów w Polsce, w Portugalii i w Czechach. Czat AI wspomaga działanie zespołu Wsparcia Klienta.

Ponadto, w efekcie prac rozpoczętych jeszcze w 2024 r. został odświeżony i uproszczony panel obsługi (interfejs) aplikacji mobilnej by była ona bardziej intuicyjna i nie przytłaczała szczególnie nowych klientów liczbą dostępnych opcji.

W okresie II kwartału 2025 r. zespół technologiczny XTB skupiał się na dalszym podnoszeniu poziomu wydajności oraz bezpieczeństwa platformy i aplikacji mobilnej. Ulepszono funkcję 2FA poprzez dodanie opcji TOTP (*Time-based One-Time Password*), która polega na generowaniu jednorazowych kodów w popularnych aplikacjach, takich

Autorska Platforma XTB



jak Google Authenticator, Microsoft Authenticator czy Apple Passwords. Uproszczony został także proces włączania funkcji 2FA. Dodatkowe zabezpieczenie transakcji online zyskała również usługa eWallet. Wdrożone 3D Secure pozwala na weryfikację czy płatności dokonuje faktyczny właściciel karty.

W zakresie poprawienia świadomości klientów dotyczącej bezpiecznego korzystania z sieci, Spółka przygotowała i uruchomiła stronę internetową: <https://pl.xtb.com/bezpieczenstwo-w-sieci>. Znajdują się tam informacje m.in. o metodach oszustw, które wykorzystują cyberprzestępcy i jak nie dać się na nie nabrać.

Prace technologiczne, które Spółka stale realizuje mają na celu rozwój narzędzi niezbędnych do sprawnego funkcjonowania systemów transakcyjnych XTB, efektywnej egzekucji zleceń, sprawnego procesu pozyskiwania nowych klientów (tzw. *onboardingu*) oraz dalszy rozwój narzędzi wspierających wewnętrzne procesy w firmie w efekcie zidentyfikowanych potrzeb rozwojowych. Wśród tego rodzaju najważniejszych prac, które miały miejsce w raportowanym okresie można wskazać modernizację architektury systemu w celu poprawy efektywności oraz podniesienia poziomu bezpieczeństwa 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.

Z uwagi na przyjętą strategię biznesową opierającą się na rozwoju nowych technologii, w ramach struktury XTB wyodrębniony został Dział Produktu i Technologii, w którym znakomitą część personelu stanowią osoby wykonujące prace badawczo-rozwojowe. Przedmiotowe prace mają znaczący, niemalże strategiczny wpływ na działalność gospodarczą prowadzoną przez XTB. Nie tylko przekładają się na poziom generowanych przychodów przez XTB, ale również są kluczowe w procesie budowania i utrzymywania wysoce konkurencyjnej pozycji Spółki na globalnym rynku kapitałowym.

Poniższa tabela przedstawia liczbę osób zatrudnionych w Dziale Produktu i Technologii oraz koszty ponoszone przez ten dział:

OKRES ZAKOŃCZONY	6 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY						
	30.06.2025	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018
Koszty Działu Produktu i Technologii (w tys. PLN)	116 479	165 839	94 770	58 381	36 616	27 159	21 151	18 974
Liczba osób w Dziale Produktu i Technologii ¹	570	498	429	282	176	129	116	106

¹ W przedstawionej liczbie osób uwzględniono: osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę, umowy zlecenia oraz osoby świadczące usługi w ramach umów 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.

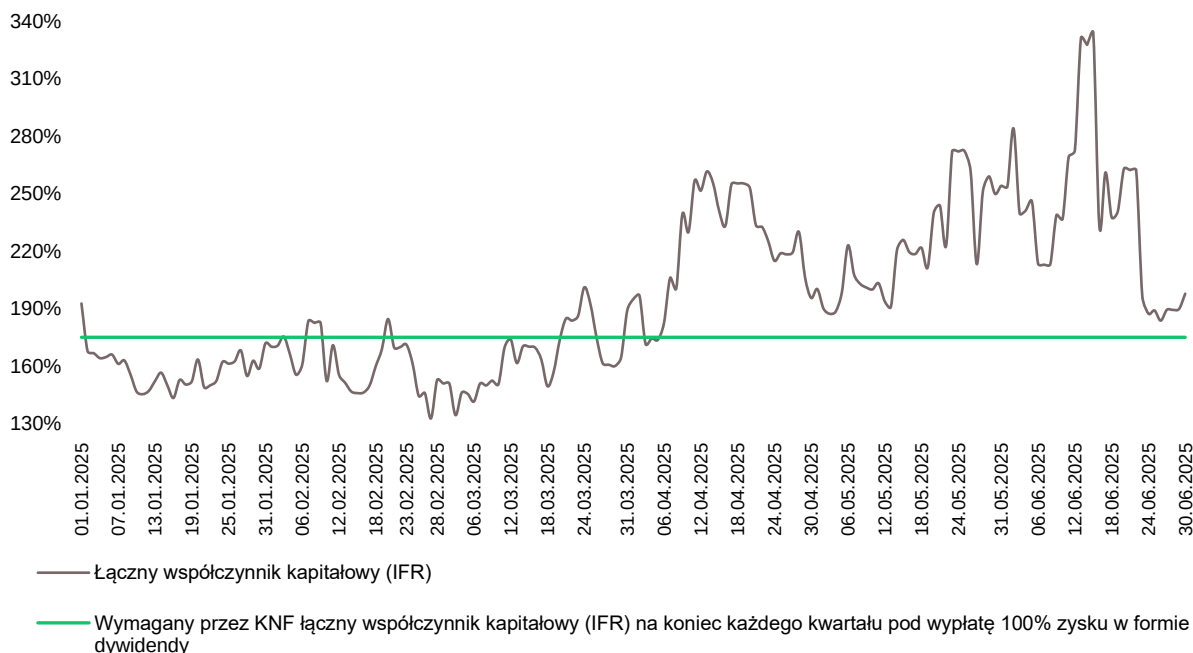
Zarząd podtrzymuje, że jego zamiarem jest rekomendowanie w przyszłości Walnemu Zgromadzeniu podejmowania uchwał w sprawie wypłaty dywidendy, przy uwzględnieniu czynników wskazanych powyżej, w kwocie na poziomie od 50% do 100% jednostkowego zysku netto Spółki za dany rok obrotowy. Jednostkowy zysk netto za I półrocze 2025 r. wyniósł 411,4 mln PLN.

Na podstawie uchwały nr 6 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 14 maja 2025 r., akcjonariuszom XTB S.A. została wypłacona dywidenda w łącznej wysokości 640,8 mln PLN, tj. 5,45 PLN na jedną akcję. Wypłata nastąpiła w dniu 25 czerwca 2025 r., zaś dzień ustalenia prawa do dywidendy przypadał na 16 czerwca 2025 r.



Poziomy łącznego współczynnika kapitałowego (IFR) XTB w I półroczu 2025 r. obrazuje poniższy wykres.

Łączny współczynnik kapitałowy Spółki (IFR) w I półroczu 2025 r.



Łączny współczynnik kapitałowy informuje o relacji funduszy własnych do aktywów ważonych ryzykiem, czyli pokazuje czy dom maklerski jest w stanie posiadanymi funduszami własnymi pokryć minimalny wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka rynkowego, kredytowego, operacyjnego i pozostałych. Na koniec I półrocza br. łączny współczynnik kapitałowy w Spółce wyniósł 197,8%.

411,4 MLN PLN

JEDNOSTKOWY ZYSK NETTO
ZA I PÓŁROCZE 2025 R.

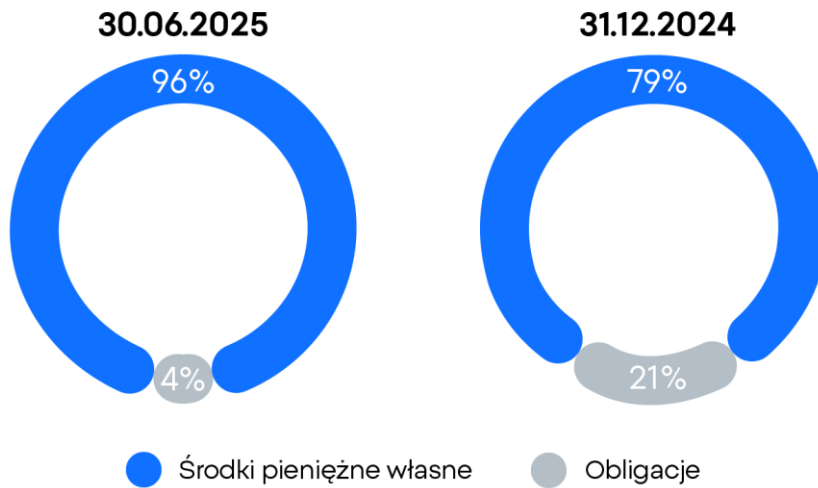
197,8%

ŁĄCZNY WSPÓŁCZYNNIK KAPITAŁOWY
NA KONIEC I PÓŁROCZA 2025 R.

ŚRODKI PIENIĘŻNE WŁASNE I ICH EKWIWALENTY

XTB lokuje część swojej gotówki w lokaty bankowe oraz instrumenty finansowe, tj. w obligacje skarbowe, obligacje poręczone przez Skarb Państwa oraz obligacje korporacyjne poręczone przez banki. Na dzień 30 czerwca 2025 r. łączna wartość własnych środków pieniężnych oraz obligacji wyniosła w Grupie XTB 1 707,2 mln PLN, co stanowi 23,3% sumy bilansowej, z tego 1 637,5 mln PLN przypadała na środki pieniężne, a 69,7 mln PLN na obligacje.

Struktura środków pieniężnych XTB



EKSPANSJA ZAGRANICZNA

XTB ze swoją silną pozycją rynkową oraz dynamicznie rosnącą bazą klientów coraz śmielej buduje swoją obecność na rynkach pozaeuropejskich, konsekwentnie realizując strategię stworzenia marki globalnej. Zarząd XTB kładzie główny nacisk na rozwój organiczny, z jednej strony zwiększając penetrację rynków europejskich, z drugiej budując sukcesywnie swoją obecność w Ameryce Łacińskiej i Azji. W ślad za tymi działaniami skład Grupy Kapitałowej poszerzać się może o nowe podmioty zależne. Warto nadmienić, że ekspansja geograficzna jest procesem realizowanym przez XTB w sposób ciągły, którego efekty rozłożone są w czasie.

W 2025 r. wysiłki Zarządu skupiać się będą na uzyskaniu niezbędnych licencji i zezwoleń oraz przygotowaniu potrzebnej infrastruktury do rozpoczęcia działalności w Indonezji oraz Brazylii. Aktualnie spółka zależna w Indonezji rozpoczęła oferować klientom akcje i ETFy. Na przełomie 2025/2026 r. planowane jest dodanie do oferty instrumentów CFD. Jeżeli chodzi o Brazylię, to XTB jest w trakcie procesu pozyskiwania licencji na tym rynku, który to proces zgodnie z oczekiwaniami może zakończyć się w 2025 r.

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

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ (ESG)



Odpowiedzialny i nowoczesny biznes nie może funkcjonować bez uwzględnienia kryteriów ESG w swoich działaniach. XTB jako dynamicznie rozwijający się FinTech, który rozumie definicję innowacyjności, włącza zrównoważone działania w realizację przyjętych celów biznesowych, dążąc do integracji obu tych obszarów. W 2024 r. Grupa XTB przyjęła zaktualizowaną Strategię Zrównoważonego Rozwoju ESG (ang. *Environmental, Social, Governance*). W ramach przeprowadzonego Badania podwójnej istotności, wyłoniona została lista tematów istotnych, dotyczących zmian klimatycznych i gospodarki o obiegu zamkniętym. Podjęty został projekt identyfikacji kluczowych szans i ryzyk klimatycznych, które pozwolą Grupie kompleksowo zarządzać obszarem zmian klimatu.

W I półroczu 2025 r. Spółka dokonała standaryzacji systemu oceny pracowniczej w całej Grupie Kapitałowej XTB, wprowadziła zmiany w zakresie dodatkowych świadczeń na rzecz pracowników, zorganizowała szkolenia m.in. z przeciwdziałania mobbingowi oraz wiele wydarzeń, mających na celu integrację pracowników. Aktywne działania oraz anonimowo zebrane opinie pracowników XTB pozwoliły na uzyskanie Certyfikatu "Great Place To Work".

W marcu br. opublikowane zostało pierwsze Oświadczenie o zrównoważonym rozwoju za 2024 r. zgodne z Dyrektywą CSRD i poddane atestacji niezależnego audytora. Zaś miesiąc później został uruchomiony nowy serwis internetowy ESG, dostępny pod adresem: <https://esg.xtb.com>

Grupa XTB w swojej działalności biznesowej dostrzega także potrzebę budowania wizerunku profesjonalnego partnera na rynku instrumentów finansowych, realizując działania edukacyjne. Spółka opracowuje i udostępnia treści na temat instrumentów inwestycyjnych, analizy rynkowe, kursy online dla inwestorów początkujących oraz bardziej doświadczonych. Wiele działań prowadzonych jest za pośrednictwem Fundacji XTB. Jej misją jest promowanie edukacji finansowej, budowanie świadomości społecznej oraz wspieranie działań na rzecz zrównoważonego rozwoju.

Poprzez swoje działania, Fundacja chce wyrównywać szanse edukacyjne, inspirować i motywować do rozwoju na rzecz lepszego jutra, dzieląc się wiedzą niezbędną w inwestowaniu i zarządzaniu finansami.

Dla Fundacji XTB okres I półrocza 2025 r., to zarówno czas podsumowań i zamknięcia prowadzonych projektów, jak i otwarcie kolejnych. Wśród działań realizowanych ponownie znalazły się wolontariaty pracownicze (m.in. sprzątanie brzegu rzeki Narwi wraz z Fundacją Czysta Rzeka), nabór do drugiej edycji programu edukacyjnego dla nastolatków „Akademia jutra. Finanse z klasą” oraz współpraca z Polskim Towarzystwem Ekonomicznym, w ramach której Fundacja XTB była partnerem strategicznym finału Ogólnopolskiej Olimpiady Wiedzy Ekonomicznej, który odbył się w kwietniu br. Wśród nowych projektów pojawiły się takie inicjatywy jak przeprowadzone warsztaty z zarządzania finansami i podstaw inwestowania dla osób z niepełnosprawnościami, podopiecznych Fundacji Avalon, czy partnerstwo w programie „Pocztówki z powodzi i Biznes Restart”, którego celem była pomoc przedsiębiorcom z Dolnego Śląska z branży turystycznej, którzy ucierpieli podczas zeszłorocznej powodzi. Partnerzy programu zaoferowali pomoc prawną, logistyczną, marketingową, informatyczną, szkoleniową i finansową.