



XTB S.A.

(spółka akcyjna z siedzibą w Warszawie i adresem ul. Prosta 67, 00-838 Warszawa, wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000217580)

RAPORT BIEŻĄCY NR 28/2024

Warszawa, 2 sierpnia 2024 r.

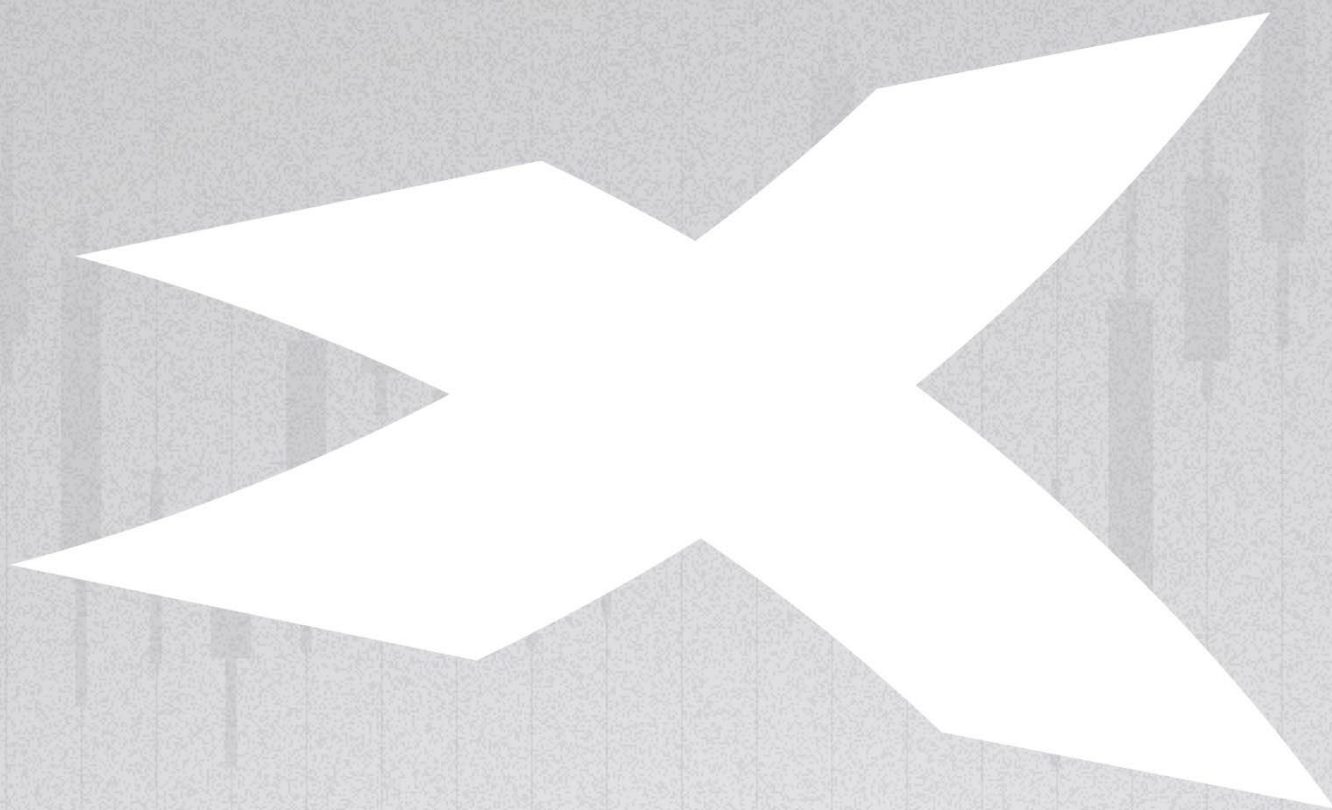
Wstępne wyniki finansowe i operacyjne za I półrocze 2024 roku

Zarząd XTB S.A. („Emitent”, „Spółka”, „XTB”) informuje, iż w dniu 2 sierpnia 2024 roku, w związku z zakończeniem procesu agregacji danych finansowych realizowanego na potrzeby przygotowania skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Emitenta za I półrocze 2024 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 2024 roku zostaną przekazane w rozszerzonym skonsolidowanym raporcie Grupy Kapitałowej Emitenta za I półrocze 2024 roku, którego publikacja została przewidziana na 20 sierpnia 2024 roku.

Podstawa prawna:

Art. 17 ust. 1 MAR – informacje poufne.



**ZAŁĄCZNIK
DO RAPORTU BIEŻĄCEGO**

NR 28/2024 Z DNIA 2 SIERPNIA 2024

WSTĘPNE WYNIKI FINANSOWE
I OPERACYJNE ZA I PÓŁROCZE 2024 ROKU

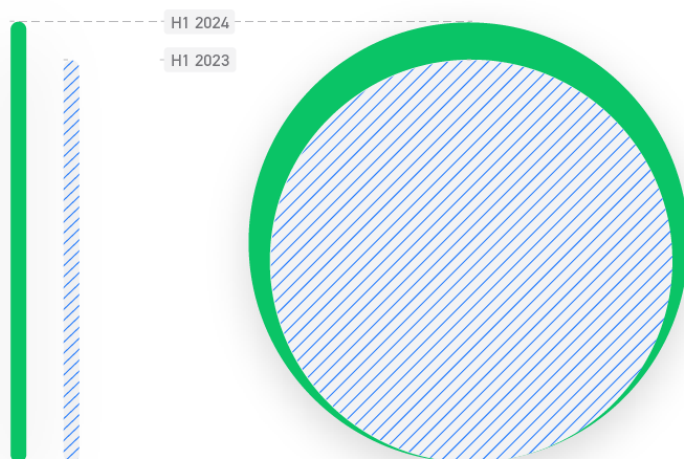
KLUCZOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI XTB I PÓŁROCZE 2024



ZYSK NETTO

463,0 MLN
PLN

▲ +10,0% r/r



PRZYCHODY OPERACYJNE

938,1 MLN
PLN

▲ +12,9% r/r



EBIT

527,7 MLN
PLN

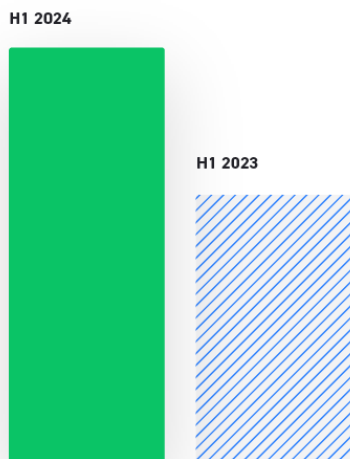
▲ +7,9% r/r



LICZBA AKTYWNYCH KLIENTÓW

462 771

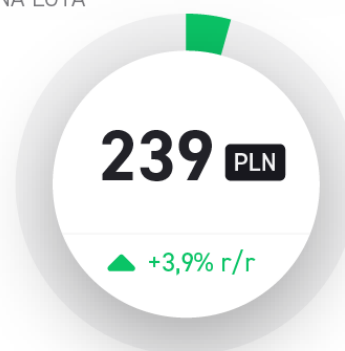
▲ +50,5% r/r



NOWI KLIENTI

232 316

▲ +38,9% r/r

RENTOWNOŚĆ
NA LOTA

OBRÓT W LOTACH

3 931 049

▲ +8,7% r/r



WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE FINANSOWE

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.06.2024	31.03.2024	30.06.2024	30.06.2023
Przychody z działalności operacyjnej razem	382 119	555 948	938 067	830 687
Koszty działalności operacyjnej razem	(205 408)	(204 965)	(410 373)	(341 596)
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	176 711	350 983	527 694	489 091
Przychody finansowe	19 475	17 928	37 403	41 995
Koszty finansowe	(243)	(270)	(513)	(19 036)
Zysk przed opodatkowaniem	195 943	368 641	564 584	512 050
Podatek dochodowy	(35 643)	(65 895)	(101 538)	(91 053)
Zysk netto	160 300	302 746	463 046	420 997

(w tys. PLN)	STAN NA DZIEŃ			
	30.06.2024	31.03.2024	31.12.2023	30.06.2023
Środki pieniężne własne	1 249 587	1 332 284	1 409 897	1 651 053
Środki pieniężne własne + obligacje	1 675 224	2 128 406	1 805 705	2 030 935
Kapitał własny	1 605 110	2 038 746	1 734 663	1 352 880

WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE OPERACYJNE (KPI)

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.06.2024	31.03.2024	30.06.2024	30.06.2023
Nowi klienci ¹	102 569	129 747	232 316	167 200
Klienci razem	1 113 554	1 018 899	1 113 554	762 624
Liczba aktywnych klientów ²	425 190	378 476	462 771	307 511
Średnia liczba aktywnych klientów ³	425 190	378 476	401 834	259 707
Depozyty netto (w tys. PLN) ⁴	1 908 189	1 896 812	3 805 001	1 801 268
Średnie przychody operacyjne na aktywnego klienta (w tys. PLN) ⁵	0,9	1,5	2,3	3,2
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ⁶	1 966 159	1 964 890	3 931 049	3 615 545
Rentowność na lota (w PLN) ⁷	194	283	239	230
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	621 544	581 865	1 203 409	1 143 732
Rentowność za 1 milion obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ⁸	154	239	195	170
Obrót akcjami w wartości nominalnej (w mln USD)	2 175	1 873	4 048	2 125

¹ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych okresach.

² Liczba klientów, którzy przeprowadzili co najmniej jedną transakcję i/lub posiadali otwartą pozycję w okresie.

³ Średnia kwartalna liczba klientów, którzy przeprowadzili co najmniej jedną transakcję i/lub posiadali otwartą pozycję w okresie trzech miesięcy.

⁴ Depozyty netto stanowią depozyty wpłacone przez klientów, pomniejszone o kwoty wycofane przez klientów, w danym okresie.

⁵ Przychody z działalności operacyjnej Grupy w danym okresie podzielone przez średnią kwartalną liczbę aktywnych klientów.

⁶ Lot stanowi jednostkę obrotu instrumentami finansowym; w przypadku transakcji walutowych lot odpowiada 100 000 jednostek waluty bazowej; w przypadku instrumentów innych niż instrumenty pochodne CFD oparte na walutach kwota jest określona w tabeli instrumentów i jest różna dla różnych instrumentów. Prezentowana wartość nie uwzględnia obrotu CFD na akcje i ETF-y w przypadku których 1 lot równa się 1 akcji.

⁷ Przychody z działalności operacyjnej razem podzielone przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach.

⁸ Przychody z działalności operacyjnej razem przeliczone na walutę USD według kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów określonych przez Narodowy Bank Polski na ostatni dzień każdego miesiąca okresu sprawozdawczego, podzielone przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD).

Komentarz Zarządu do wstępnych wyników

I półrocze 2024 r. było dla XTB kolejnym okresem dynamicznego rozwoju biznesu oraz budowania bazy klienckiej. W konsekwencji Grupa pozyskała rekordowe 232,3 tys. nowych klientów (wzrost o 38,9% r/r), natomiast liczba aktywnych klientów wzrosła o 50,5% r/r z 307,5 tys. do 462,8 tys.

Dynamiczny wzrost operacyjny XTB przy korzystnych uwarunkowaniach rynkowych przełożył się w I półroczu 2024 r. na bardzo dobre wyniki finansowe. Skonsolidowany zysk netto wyniósł 463,0 mln zł wobec 421,0 mln zł rok wcześniej. Skonsolidowane przychody osiągnęły wartość 938,1 mln zł (I półrocze 2023 r.: 830,7 mln zł) przy kosztach działalności operacyjnej na poziomie 410,4 mln zł (I półrocze 2023 r.: 341,6 mln zł).

Przychody

W I półroczu 2024 r. XTB odnotowało rekordowy poziom przychodów wynoszący 938,1 mln zł (wzrost o 12,9% r/r). Istotnymi czynnikami determinującymi ich poziom była wysoka zmienność na rynkach finansowych i towarowych w I kwartale 2024 r. rozumiana jako występowanie długich i wyraźnych trendów na rynkach akcyjnych i towarowych, większa liczba korekt i zmiana kierunków trendów w II kwartale 2024 r. oraz stale rosnąca liczba aktywnych klientów (wzrost o 50,5% r/r), połączona z ich dużą aktywnością transakcyjną wyrażoną m.in. w liczbie zawartych kontraktów CFD w lotach (wzrost o 8,7% r/r). W konsekwencji obrót instrumentami pochodnymi wyniósł 3 931,0 tys. lotów (I półrocze 2023: 3 615,5 tys. lotów), a rentowność na lota osiągnęła wartość 239 zł (I półrocze 2023: 230 zł).

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY								
	30.06.2024	31.03.2024	31.12.2023	30.09.2023	30.06.2023	31.03.2023	31.12.2022	30.09.2022
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	382 119	555 948	506 740	280 988	293 134	537 553	221 924	393 659
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	1 966 159	1 964 890	1 789 481	2 011 452	1 770 385	1 845 160	1 720 381	1 594 606
Rentowność na lota (w PLN) ²	194	283	283	140	166	291	129	247
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	621 544	581 865	548 927	593 232	547 088	596 645	548 781	539 879
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	154	239	229	114	128	207	89	153

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

²⁾ Przychody z działalności operacyjnej razem podzielone przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach.

³⁾ Przychody z działalności operacyjnej razem przeliczone na walutę USD według kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów określonych przez Narodowy Bank Polski na ostatni dzień każdego miesiąca okresu sprawozdawczego, podzielone przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD).

OKRES ZAKOŃCZONY								
	6 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY						
	30.06.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	938 067	1 618 415	1 451 954	625 595	797 750	239 304	288 301	273 767
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	3 931 049	7 416 479	6 365 643	4 104 566	3 175 166	1 597 218	2 095 412	2 196 558
Rentowność na lota (w PLN) ²	239	218	228	152	251	150	138	125
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	1 203 409	2 285 891	2 259 588	1 737 351	1 021 835	541 510	773 899	653 373
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	195	169	144	93	200	115	103	111

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

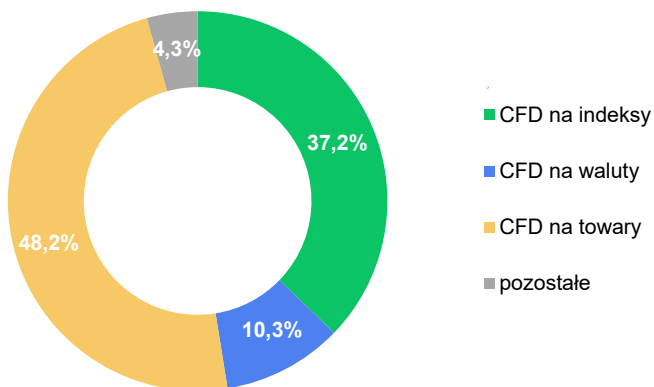
²⁾ Przychody z działalności operacyjnej razem podzielone przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach.

³⁾ Przychody z działalności operacyjnej razem przeliczone na walutę USD według kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów określonych przez Narodowy Bank Polski na ostatni dzień każdego miesiąca okresu sprawozdawczego, podzielone przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD).

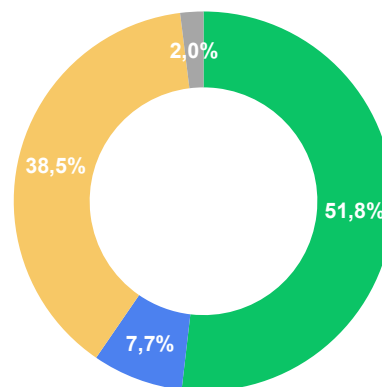
Patrząc na przychody XTB pod kątem klas instrumentów odpowiedzialnych za ich powstanie widać, że w I półroczu 2024 r. prym wiodły CFD oparte na towarach. Ich udział w strukturze przychodów w I półroczu 2024 r. wyniósł 48,2% (I półrocze 2023 r.: 38,5%). To konsekwencja m.in. dużej dochodowości na instrumentach CFD opartych na notowaniach ceny złota, gazu ziemnego oraz kakao. Drugą najbardziej dochodową klasą aktywów były instrumenty CFD oparte na indeksach. Ich udział w strukturze przychodów na instrumentach finansowych sięgnął 37,2% wobec 51,8% rok wcześniej. To konsekwencja dużej dochodowości na instrumentach CFD opartych o amerykański indeks US 100, niemiecki indeks akcji DAX (DE40) czy też amerykański indeks US 500. Przychody na instrumentach CFD opartych o waluty stanowiły 10,3% wszystkich przychodów, wobec 7,7% rok wcześniej. Najbardziej dochodowymi instrumentami finansowymi w tej klasie były instrumenty CFD oparte o kryptowalutę bitcoin, o parę walutową USDJPY oraz o kryptowalutę ethereum.

STRUKTURA PRZYCHODÓW WG KLASY AKTYWÓW (W %)

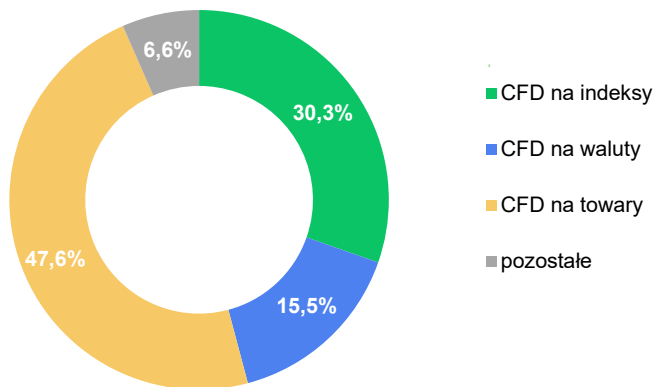
I półrocze 2024 r.



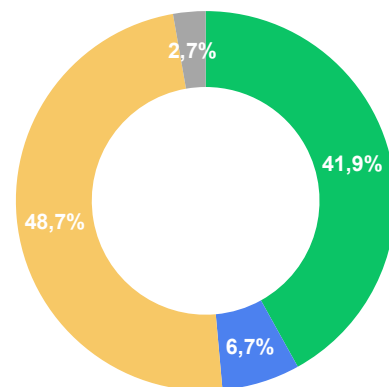
I półrocze 2023 r.



II kwartał 2024 r.



I kwartał 2024 r.



(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.06.2024	31.03.2024	30.06.2024	30.06.2023
CFD na towary	180 087	269 432	449 519	323 622
CFD na indeksy	114 953	232 166	347 119	436 279
CFD na waluty	58 702	36 853	95 555	65 076
CFD na akcje i ETF-y	14 052	6 881	20 933	9 365
CFD na obligacje	170	258	428	693
CFD razem	367 964	545 590	913 554	835 035
Akcje i ETF-y	10 697	8 127	18 824	6 545
Wynik z operacji na instrumentach finansowych brutto	378 661	553 717	932 378	841 580
Bonusy i rabaty wypłacane klientom	(2 053)	(1 589)	(3 642)	(5 943)
Prowizje wypłacane brokerom współpracującym	(13 288)	(12 530)	(25 818)	(22 954)
Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto	363 320	539 598	902 918	812 683

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

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

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

W model biznesowy XTB wpisana jest duża zmienność przychodów z okresu na okres. Na wyniki operacyjne wpływ mają przed wszystkim: (i) zmienność na rynkach finansowych i towarowych; (ii) liczba aktywnych klientów; (iii) wolumen zawieranych przez

nich transakcji na instrumentach finansowych; (iv) ogólne warunki rynkowe, geopolityczne i gospodarcze; (v) konkurencja na rynku FX/CFD oraz (vi) otoczenie regulacyjne.

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

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

Koszty

Koszty działalności operacyjnej w I półroczu 2024 r. ukształtowały się na poziomie 410,4 mln zł i były o 68,8 mln zł wyższe od tych rok wcześniej (I półrocze 2023 r.: 341,6 mln zł). Najistotniejsze zmiany wystąpiły w:

- kosztach wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych, wzrost o 23,5 mln zł głównie za sprawą wzrostu zatrudnienia;
- kosztach marketingowych, wzrost o 20,1 mln zł wynikający głównie z wyższych nakładów na kampanie marketingowe online;
- kosztach prowizji, wzrost o 14,9 mln zł wynikający z większych kwot zapłaconych dostawcom usług płatniczych za pośrednictwem których klienci deponują swoje środki na rachunkach transakcyjnych;
- pozostałych usługach obcych, wzrost o 5,6 mln zł w następstwie poniesienia głównie wyższych nakładów na systemy IT i licencje (wzrost o 5,2 mln zł r/r).

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.06.2024	31.03.2024	30.06.2024	30.06.2023
Marketing	75 234	81 106	156 340	136 258
Wynagrodzenia i świadczenia pracownicze	75 434	72 845	148 279	124 780
Koszty prowizji	22 596	21 324	43 920	28 985
Pozostałe usługi obce	18 636	16 961	35 597	30 007
Amortyzacja	4 968	4 748	9 716	7 730
Podatki i opłaty	4 829	3 841	8 670	5 889
Koszty utrzymania i wynajmu budynków	1 699	2 205	3 904	3 775
Pozostałe koszty	2 012	1 935	3 947	4 172
Koszty działalności operacyjnej razem	205 408	204 965	410 373	341 596

W ujęciu k/k koszty działalności operacyjnej kształtowały się na nieznacznie wyższym poziomie w porównaniu do I kwartału 2024 r.

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY								
	30.06.2024	31.03.2024	31.12.2023	30.09.2023	30.06.2023	31.03.2023	31.12.2022	30.09.2022
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	205 408	204 965	187 669	164 966	157 377	184 219	158 235	132 546
- Marketing	75 234	81 106	69 081	58 585	54 823	81 435	68 478	48 579
Nowi klienci ¹	102 569	129 747	77 267	67 505	62 994	104 206	51 038	44 796
Klienci razem ²	1 113 554	1 018 899	897 573	826 042	762 624	703 928	614 934	567 387
Średni koszt pozyskania klienta ³	0,7	0,6	0,9	0,9	0,9	0,8	1,3	1,1

¹⁾ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych kwartałach.

²⁾ Liczba klientów na koniec poszczególnych kwartałów.

³⁾ Średni koszt pozyskania klienta zdefiniowany jest jako wydatki marketingowe w kwartale podzielone przez liczbę nowych klientów w tym samym kwartale.

OKRES ZAKOŃCZONY								
	6 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY						
	30.06.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	410 373	694 231	558 567	348 772	282 004	173 892	172 492	145 497
- Marketing	156 340	263 924	222 369	120 101	87 731	37 716	33 322	24 841
Nowi klienci ¹	232 316	311 971	196 864	189 187	112 025	36 555	20 672	18 913
Klienci razem ²	1 113 554	897 573	614 934	429 157	255 791	149 304	116 517	105 662
Średni koszt pozyskania klienta ³	0,7	0,8	1,1	0,6	0,8	1,0	1,6	1,3

¹⁾ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych okresach.

²⁾ Liczba klientów na koniec poszczególnych okresów.

³⁾ Średni koszt pozyskania klienta zdefiniowany jest jako wydatki marketingowe w okresie podzielone przez liczbę nowych klientów w tym samym okresie.

W związku z dynamicznym rozwojem XTB Zarząd ocenia, że w 2024 r. łączne koszty działalności operacyjnej mogą kształtować się nawet na poziomie wyższym o około jedną czwartą do tego, jaki zaobserwowaliśmy w 2023 r. Priorytetem Zarządu jest dalszy przyrost bazy klienckiej oraz budowanie marki globalnej. W konsekwencji realizowanych działań nakłady na marketing mogą wzrosnąć o około jedną trzecią w stosunku do roku ubiegłego.

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

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

Klienci

XTB posiada solidny fundament w postaci stale rosnącej bazy klientów i liczby aktywnych klientów. W I półroczu 2024 r. Grupa odnotowała kolejny rekord w tym obszarze pozyskując 232 316 nowych klientów wobec 167 200 rok wcześniej, co daje wzrost o 38,9%. Analogicznie do liczby nowych klientów rekordowa była także liczba aktywnych klientów. Wzrosła ona z 307 511 do 462 771, tj. o 50,5% r/r.

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY								
	30.06.2024	31.03.2024	31.12.2023	30.09.2023	30.06.2023	31.03.2023	31.12.2022	30.09.2022
Nowi klienci ¹	102 569	129 747	77 267	67 505	62 994	104 206	51 038	44 796
Klienci razem ²	1 113 554	1 018 899	897 573	826 042	762 624	703 928	614 934	567 387
Liczba aktywnych klientów ³	462 771	378 476	408 528	355 461	307 511	260 095	270 560	237 527
Średnia liczba aktywnych klientów ⁴	425 190	378 476	310 220	281 101	259 318	260 095	203 410	190 210

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 2024 r. oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2023 r. oraz 12 i 9 2022 r. Aktywny klient, to klient, który przeprowadził co najmniej jedną transakcję i/lub posiadał otwartą pozycję w okresie.

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

OKRES ZAKOŃCZONY								
	6 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY						
	30.06.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017
Nowi klienci ¹	232 316	311 971	196 864	189 187	112 025	36 555	20 672	18 913
Klienci razem ²	1 113 554	897 573	826 042	762 624	703 928	614 934	567 387	525 287
Liczba aktywnych klientów ³	462 771	408 528	270 560	193 180	108 312	46 642	38 135	33 369
Średnia liczba aktywnych klientów ⁴	401 834	277 684	186 053	125 463	61 527	30 250	23 461	20 171

¹) Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych okresach.

²) Liczba klientów na koniec poszczególnych okresów.

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

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

Priorytetem Zarządu jest dalszy przyrost bazy klienckiej prowadzący do umocnienia pozycji rynkowej XTB na świecie poprzez dotarcie z ofertą produktową do klienta masowego. Działania te wspierane są i będą przez szereg inicjatyw, między innymi wprowadzenie nowych produktów czy też akcje promocyjne. Ambicją Zarządu w 2024 r. jest pozyskiwanie średnio co najmniej 65-90 tys. nowych klientów kwartalnie. W następstwie realizowanych działań Grupa pozyskała w pierwszym kwartale 2024 r. łącznie 129,7 tys. nowych klientów, a w II kwartale br. 102,6 tys. nowych klientów. Z kolei w lipcu 2024 r. zostało pozyskanych 36,2 tys. nowych klientów.

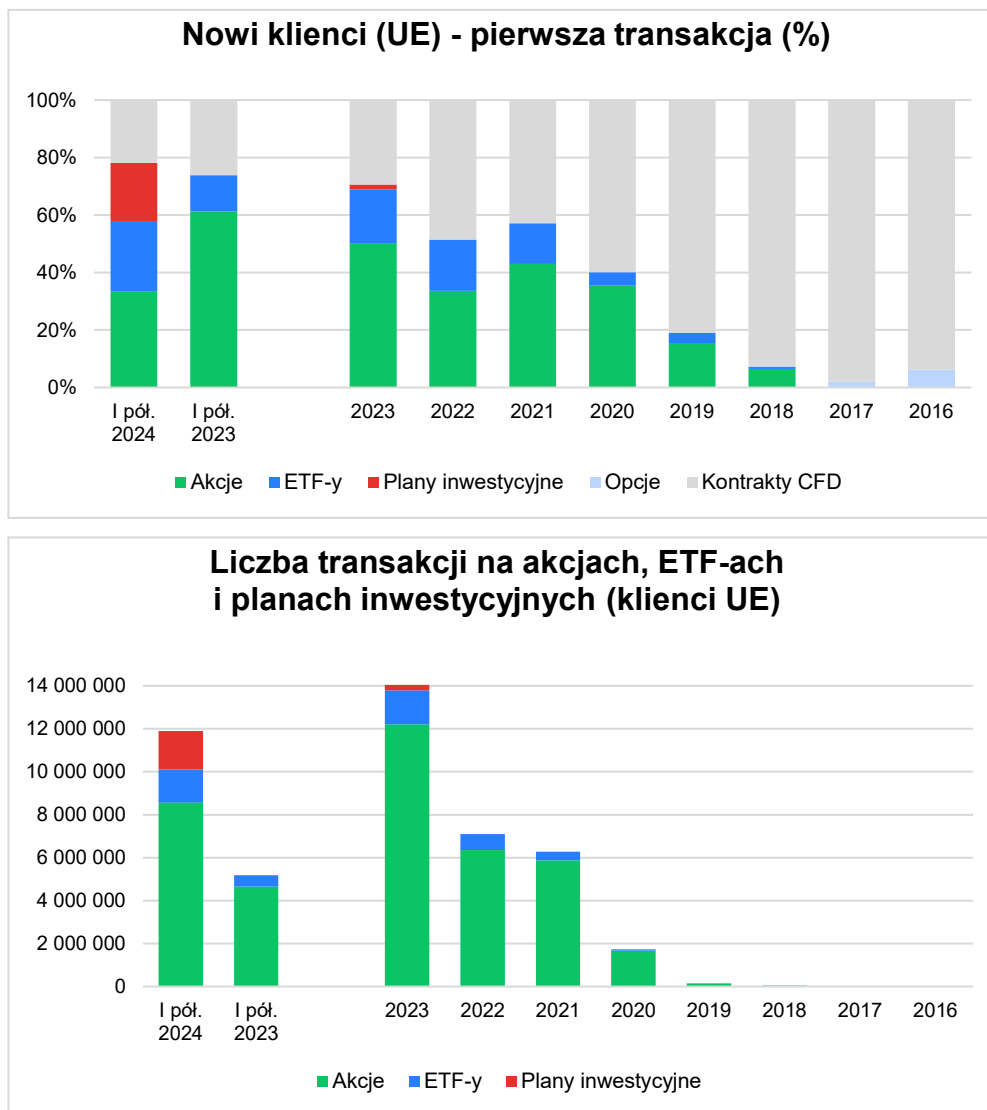
Działania marketingowe stanowią siłę napędową XTB. Poprzez współpracę z utytułowanymi sportowcami, którzy są ambasadorami XTB, Grupa wzmacnia swoją pozycję rynkową i rozpoznawalność marki na kluczowych rynkach na świecie. W pierwszej połowie 2024 r. w kampaniach reklamowych XTB występowali Conor McGregor oraz Iker Casillas (współpraca ambasadorska z bramkarzem zakończyła się 30 czerwca 2024 r.).

W II kwartale 2024 r. podpisana została umowa z nowym ambasadorem, który pojawi się w reklamach XTB jeszcze w tym roku. Po raz kolejny XTB stawia na współpracę z uznanym sportowcem światowej klasy, którego profile w mediach społecznościowych obserwuje ponad 120 milionów ludzi z całego świata.

Aplikacja inwestycyjna All-in-One

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

Ostatnimi laty postępuje transformacja XTB z brokera CFD w uniwersalną aplikację inwestycyjną. Kontynuowana ona będzie w 2024 r., jak i latach kolejnych.



Plan produktowy

Podobnie jak w poprzednich latach, również w 2024 r. XTB koncentruje się na pozyskiwaniu nowych klientów i poszerzaniu tej grupy o osoby zainteresowane nie tylko inwestowaniem, ale także szeroko-rozumianymi produktami finansowymi.

W związku z tym, Spółka planuje nie tylko wzbogacenie swojej oferty, ale także wprowadzenie zmian, których celem jest zwiększenie komfortu obsługi platformy inwestycyjnej i aplikacji mobilnej. Do wszystkich tych zmian i wdrożeń Spółka przygotowywała się od miesięcy, czego przejawem jest intensywny rozwój Działu Rozwoju IT i trwające w nim prace deweloperskie oraz badawczo-rozwojowe, związane również z wykorzystaniem technologii bazujących na sztucznej inteligencji.

PLAN PRODUKTOWY NA 2024 ROK



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

Dodatkowo na koniec marca 2024 r. Spółka uruchomiła nową usługę społecznościową XTB Social, która pozwala użytkownikom na wybranych rynkach otrzymywać powiadomienia o transakcjach wybranych inwestorów. Klienci otrzymują także wgląd do ich portfeli i najważniejszych statystyk na temat handlu obserwowanych osób. W ramach XTB Social, dane klientów są w pełni zanonimizowane oraz klasyfikowane wyłącznie na podstawie osiągniętej stopy zwrotu z inwestycji czy akceptowanego poziomu ryzyka. W czerwcu 2024 r. Spółka zdecydowała się na zawieszenie tej usługi w Unii Europejskiej w związku z wydanym przez Komisję Nadzoru Finansowego stanowiskiem z dnia 29 maja br., dotyczącym warunków świadczenia przez firmy inwestycyjne usług typu "social trading". W najbliższych miesiącach, po dogłębnym przeanalizowaniu tego stanowiska, XTB podejmie decyzję co do dalszej realizacji usługi XTB Social oraz jej przyszłego kształtu.

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

Na przełomie III i IV kwartału 2024 r., powinien pojawić się produkt długo wyczekiwany przez klientów na polskim rynku – czyli konta IKE. Obecnie korzysta z nich zaledwie ułamek dorosłych Polaków, jednak zainteresowanie IKE systematycznie rośnie z roku na rok. W związku z tym, że Spółka dostrzega potencjał dalszego rozwoju w segmencie długoterminowego inwestowania, oferta produktów emerytalnych będzie także rozwijana na innych globalnych rynkach, w tym w Wielkiej Brytanii, gdzie XTB planuje prowadzić działalność jako ISA Manager.

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

W 2025 r. i w kolejnych latach, XTB planuje dalsze wzbogacanie swojej oferty produktowej.

Przedstawiony powyżej plan produktowy odpowiada aktualnemu stanowi wiedzy i zasobów. Może on ulec zmianom i modyfikacjom, w tym z powodów wynikających ze współpracy XTB z zewnętrznymi dostawcami.

Zasadniczo FinTech

XTB jako podmiot technologiczny działający w sektorze finansów prowadzi w sposób ciągły prace polegające na opracowywaniu i rozwijaniu wysoce innowacyjnych, kompleksowych rozwiązań w dziedzinie transakcji oraz inwestycji internetowych w instrumenty finansowe. Czyni to Spółkę organizacją typu FinTech. Celem powyższych prac jest opracowywanie innowacyjnych technologii i rozwiązań pozwalających w szczególności na dalszy rozwój oferty produktowej. XTB jest właścicielem szeregu autorskich rozwiązań technologicznych, w tym nowoczesnej platformy transakcyjnej xStation.



Prace realizowane w I półroczu 2024 r. miały na celu rozwój narzędzi niezbędnych do sprawnego funkcjonowania systemów transakcyjnych XTB, efektywnej egzekucji zleceń, sprawnego procesu pozyskiwania nowych klientów (tzw. *onboardingu*) oraz dalszego rozwoju narzędzi wspierających wewnętrzne procesy w firmie w efekcie zidentyfikowanych potrzeb rozwojowych. Obszary badawcze skupiały się na funkcjonalnościach i bezpieczeństwie działania systemów, procesów i baz danych. Prowadzone były również prace badawczo-rozwojowe ukierunkowane na rozwój nowych systemów elektronicznego obrotu.

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

Poniższa tabela przedstawia liczbę osób zatrudnionych w Dziale Rozwoju IT oraz ponoszone koszty przez ten dział:

	OKRES ZAKOŃCZONY						
	6 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY					
	30.06.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018
Koszty Działu Rozwoju IT (w tys. PLN)	77 234	94 770	58 381	36 616	27 159	21 151	18 974
Liczba zatrudnionych w działach technologicznych*	464	429	282	176	129	116	106

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

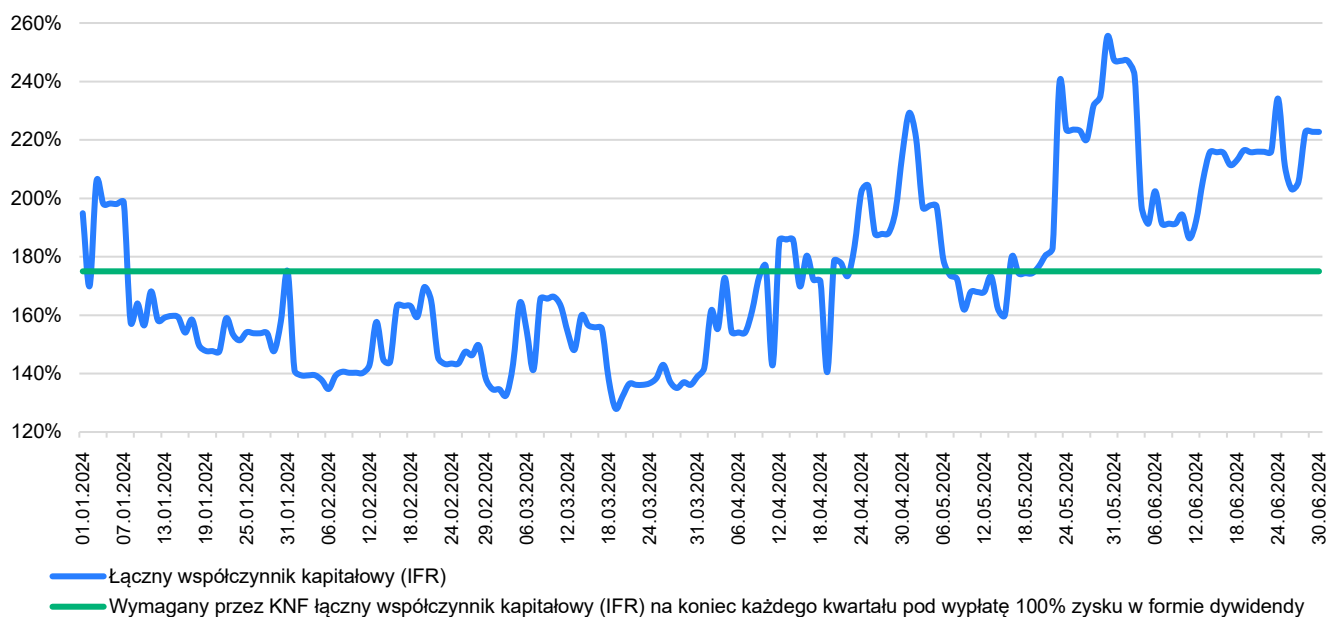
Dywidenda

Polityka dywidendowa XTB zakłada rekomendowanie przez Zarząd Walnemu Zgromadzeniu wypłaty dywidendy w kwocie uwzględniającej poziom zysku netto prezentowany w jednostkowym rocznym sprawozdaniu finansowym Spółki oraz szereg różnych czynników dotyczących Spółki, w tym perspektyw dalszej działalności, przyszłych zysków, zapotrzebowania na środki pieniężne, sytuacji finansowej, poziomu współczynników adekwatności kapitałowej, planów ekspansji, wymogów prawa w tym zakresie, jak i wytycznych KNF. W szczególności Zarząd, zgłaszając propozycje dotyczące wypłaty dywidendy, kierował się będzie koniecznością zapewnienia odpowiedniego poziomu współczynników adekwatności kapitałowej Spółki oraz kapitału niezbędnego do rozwoju Grupy.

Zarząd podtrzymuje, że jego zamiarem jest rekomendowanie w przyszłości Walnemu Zgromadzeniu podejmowania uchwał w sprawie wypłaty dywidendy, przy uwzględnieniu czynników wskazanych powyżej, w kwocie na poziomie od 50% do 100% jednostkowego zysku netto Spółki za dany rok obrotowy. Jednostkowy zysk netto za I półrocze 2024 r. wyniósł 457,5 mln zł.

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

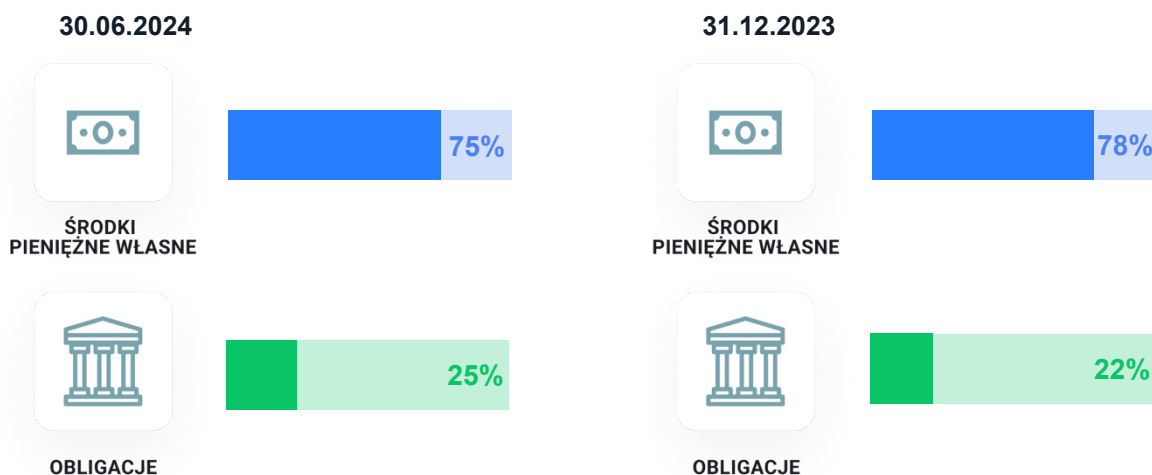
**Łączny współczynnik kapitałowy Spółki (IFR)
w I półroczu 2024 roku**



Łączny współczynnik kapitałowy informuje o relacji funduszy własnych do aktywów ważonych ryzykiem, a mówiąc inaczej, pokazuje czy dom maklerski jest w stanie posiadanymi funduszami własnymi pokryć minimalny wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka rynkowego, kredytowego, operacyjnego i pozostałych. Na koniec I półrocza br. łączny współczynnik kapitałowy w Spółce wyniósł 222,7%.

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 2024 r. łączna wartość własnych środków pieniężnych oraz obligacji wyniosła w Grupie XTB 1 675,2 mln zł, co stanowi 32,2% sumy bilansowej, z tego 1 249,6 mln zł przypadała na środki pieniężne, a 425,6 mln zł na obligacje.



Ekspansja zagraniczna

XTB ze swoją silną pozycją rynkową oraz dynamicznie rosnącą bazą klientów coraz śmielej buduje swoją obecność na rynkach pozaeuropejskich, konsekwentnie realizując strategię stworzenia marki globalnej. Zarząd XTB kładzie główny nacisk na rozwój organiczny, z jednej strony zwiększając penetrację rynków europejskich, z drugiej budując sukcesywnie swoją obecność w Ameryce Łacińskiej, Azji i Afryce. W ślad za tymi działaniami skład grupy kapitałowej poszerzać się może o nowe podmioty zależne. Warto nadmienić, że ekspansja geograficzna jest procesem realizowanym przez XTB w sposób ciągły, którego efekty rozłożone są w czasie. W 2024 r. wysiłki Zarządu skupiają się na uzyskaniu niezbędnych licencji i zezwoleń oraz przygotowaniu potrzebnej infrastruktury do rozpoczęcia działalności w Brazylii oraz Indonezji. Spółka zakłada, że rozpoczęcie działalności operacyjnej w Indonezji możliwe będzie na początku 2025 r. Jeżeli chodzi o Brazylię to aktualnie XTB jest w trakcie procesu pozyskiwania licencji na tym rynku, który zgodnie z oczekiwaniami może potrwać do 2025 r.

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