

Wstępne wyniki finansowe i operacyjne za I półrocze 2026 roku

Zarząd XTB S.A. („Emitent”, „Spółka”, „XTB”) informuje, iż w dniu 29 lipca 2026 roku, w związku z zakończeniem procesu agregacji danych finansowych realizowanego na potrzeby przygotowania skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej Emitenta za I półrocze 2026 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 2026 roku zostaną przekazane w rozszerzonym skonsolidowanym raporcie Grupy Kapitałowej Emitenta za I półrocze 2026 roku, którego publikacja została przewidziana na 28 sierpnia 2026 roku.





ZAŁĄCZNIK DO RAPORTU BIEŻĄCEGO NR 18/2026
Z DNIA 29 LIPCA 2026 R.

WSTĘPNE WYNIKI FINANSOWE I OPERACYJNE ZA I PÓŁROCZE 2026 ROKU

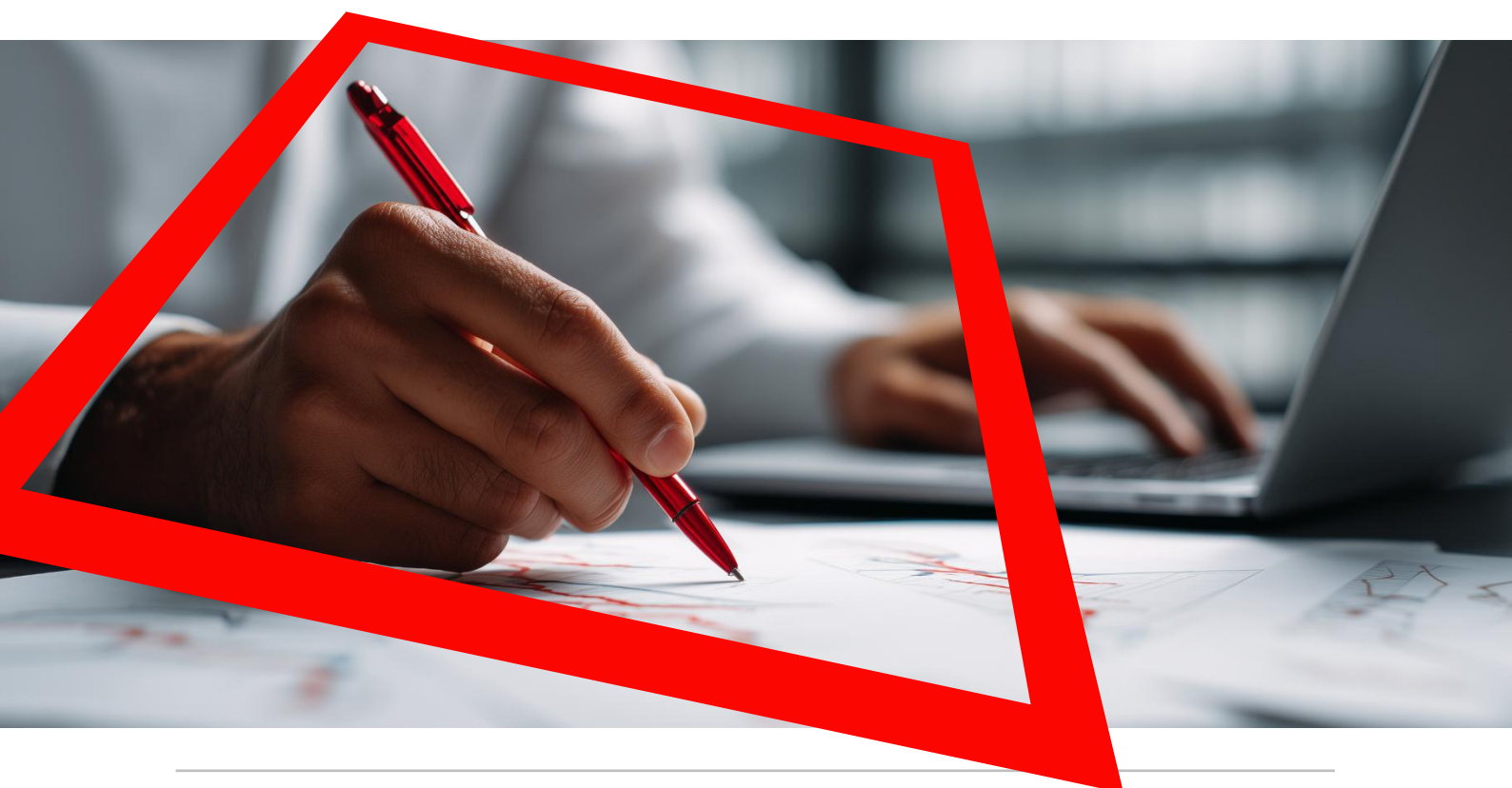
Kluczowe wskaźniki za I półrocze 2026 roku



WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE FINANSOWE

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.06.2026	31.03.2026	30.06.2026	30.06.2025
Przychody z działalności operacyjnej razem	992 558	1 094 018	2 086 576	1 160 891
Koszty działalności operacyjnej razem	(419 996)	(464 309)	(884 305)	(608 728)
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	572 562	629 709	1 202 271	552 163
Przychody finansowe	22 705	30 999	53 704	28 267
Koszty finansowe	(310)	(297)	(607)	(85 087)
Zysk przed opodatkowaniem	594 957	660 411	1 255 368	495 343
Podatek dochodowy	(102 759)	(125 369)	(228 128)	(85 291)
Zysk netto	492 198	535 042	1 027 240	410 052

(w tys. PLN)	STAN NA DZIEŃ			
	30.06.2026	31.03.2026	31.12.2025	30.06.2025
Środki pieniężne własne	2 934 090	2 656 236	1 994 027	1 637 492
Środki pieniężne własne + obligacje	2 934 090	2 806 311	1 994 027	1 707 186
Kapitał własny	2 560 379	2 542 374	2 000 497	1 763 207



WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE OPERACYJNE (KPI)

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.06.2026	31.03.2026	30.06.2026	30.06.2025
Nowi klienci ¹	333 292	370 041	703 333	361 643
Klienci razem	2 825 700	2 513 989	2 825 700	1 697 894
Liczba aktywnych klientów ²	1 415 129	1 267 467	1 489 872	853 938
Depozyty netto (w tys. PLN) ³	5 888 768	5 880 056	11 768 823	7 240 875
Średnie przychody operacyjne na aktywnego klienta (w tys. PLN) ⁴	0,7	0,9	1,4	1,4
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ⁵	1 831 627	2 323 204	4 154 831	4 229 558
Rentowność na lota (w PLN) ⁶	484	439	459	251
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	1 029 179	1 333 410	2 362 589	2 082 421
Rentowność za 1 milion obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ⁷	238	216	225	135
Obrót akcjami i ETF w wartości nominalnej (w mln USD)	9 982	8 454	18 435	8 849

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 środki wpłacone przez klientów bezpośrednio na rachunki inwestycyjne oraz środki przetransferowane z rachunku Karty XTB na rachunki inwestycyjne, pomniejszone o środki wycofane z rachunków inwestycyjnych w danym okresie.

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 ETF 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 osiągnięty na instrumentach CFD, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF, podzielony przez obrót instrumentami pochodnymi CFD wyrażony w lotach, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF.

⁷ Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto osiągnięty na instrumentach CFD, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF, przeliczony na USD według średniej arytmetycznej średnich kursów NBP obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca okresu sprawozdawczego, podzielony przez obrót instrumentami CFD, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF, wyrażony w wartości nominalnej (mln USD).

703 333

NOWYCH KLIENTÓW
W I PÓŁROCZU 2026 ROKU



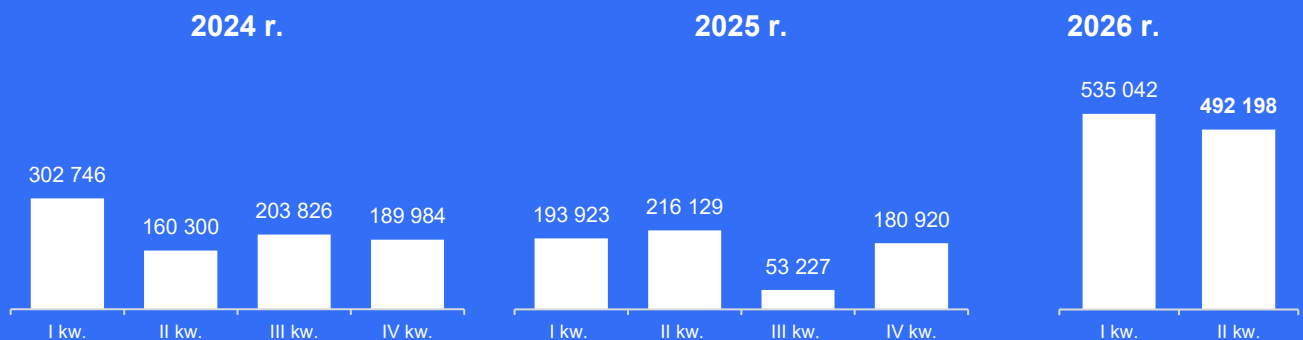
KOMENTARZ ZARZĄDU DO WSTĘPNYCH WYNIKÓW



W I półroczu 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 703 tys. nowych klientów. Dynamiczne tempo akwizycji zaowocowało wzrostem całkowitej bazy klientów do poziomu 2,83 mln na dzień 30 czerwca 2026 roku (wobec 1,70 mln na dzień 30 czerwca 2025 roku, co oznacza wzrost o 66,4% r/r). Jednocześnie Grupa odnotowała istotny przyrost liczby aktywnych klientów, która osiągnęła poziom 1,49 mln, co stanowi wzrost o 74,5% rok do roku (r/r).

W I półroczu 2026 roku Grupa XTB wypracowała najwyższy w historii skonsolidowany zysk netto, który wyniósł 1 027,2 mln PLN, wobec 410,1 mln PLN w analogicznym okresie roku poprzedniego (wzrost o 150,5% r/r). Skonsolidowane przychody operacyjne osiągnęły rekordowy poziom 2 086,6 mln PLN (I półrocze 2025 r.: 1 160,9 mln PLN), przy kosztach działalności operacyjnej na poziomie 884,3 mln PLN (I półrocze 2025 r.: 608,7 mln PLN).

Zysk netto w ujęciu kwartalnym (w tys. PLN)



PRZYCHODY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

W I półroczu 2026 r. XTB wypracowało rekordowy poziom przychodów operacyjnych wynoszący 2 086,6 mln PLN (wzrost o 79,7% r/r). Istotnymi czynnikami determinującymi ich poziom była konsekwentnie powiększana liczba aktywnych klientów (wzrost o 74,5% r/r), połączona z ich dużą aktywnością transakcyjną wyrażoną m.in. w liczbie zawartych kontraktów CFD w lotach (spadek o 1,8% r/r) oraz wzrost rentowności lota do poziomu 459 PLN (I półrocze 2025 r.: 251 PLN).

Pierwsze półrocze 2026 roku na rynkach finansowych zapisało się jako okres niezwykle dynamiczny i pełen skrajności, w którym największym zainteresowaniem cieszyły się instrumenty z rynku surowców – szczególnie złoto, srebro i ropa naftowa – a także kluczowe indeksy giełdowe, na czele z parkietami amerykańskimi oraz niemieckim DAX-em. O ile pierwszy kwartał stał pod znakiem wyraźnej dominacji metali szlachetnych pod kątem wolumenu handlu i uwagi inwestorów, co było napędzane ponadprzeciętną zmiennością i poszukiwaniem okazji inwestycyjnych, o tyle w drugim kwartale kapitał w równym stopniu popłynął na rynek akcyjny, faworyzując technologiczny indeks Nasdaq.

Głównym źródłem napięć na rynku energii w pierwszych miesiącach roku był wybuch konfliktu na Bliskim Wschodzie oraz blokada cieśniny Ormuz. W efekcie czego kurs ropy naftowej w I kwartale wystrzelił, zyskując nawet 100% od początku roku. Z kolei wysoka zmienność na rynku złota i srebra stanowiła kontynuację dynamicznych wzrostów obserwowanych w całym 2025 roku. Ogromne zainteresowanie handlem na tych kruszcach napędzane było wysoką dynamiką zmian cenowych: po gwałtownej korekcie na przełomie stycznia i lutego rynek zdołał częściowo odrobić straty, po czym w marcu wszedł w głębszy i bardziej utrwalony ruch spadkowy, co nieustannie przyciągało kapitał spekulacyjny.

Drugi kwartał przyniósł wyraźny zwrot w stronę rynku akcji. Amerykańskie indeksy z nawiązką odrobiły wcześniejsze straty i wybiły nowe maksima. Napędzany niesłabnącym trendem na sztuczną inteligencję oraz silnymi wynikami spółek technologicznych indeks Nasdaq wzrósł o ok. 30% od dołka korekty. W tym samym czasie szeroki indeks S&P 500 zyskał ponad 15%, a niemiecki DAX po marcowym tąpnięciu sprawnie powrócił w okolice historycznych szczytów.

Podsumowując całą pierwszą połowę 2026 roku, inwestorzy wykazywali się elastycznością w ciągłym poszukiwaniu rynkowej zmienności. Sprawnie przenieśli kapitał ze zmiennych surowców w I kwartale na rynek akcji w II kwartale, elastycznie reagując na otoczenie makroekonomiczne.

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	30.06.2026	31.03.2026	31.12.2025	30.09.2025	30.06.2025	31.03.2025	31.12.2024	30.09.2024
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	992 558	1 094 018	609 344	375 821	580 597	580 294	465 416	470 234
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	1 831 627	2 323 204	2 542 526	2 094 296	2 321 584	1 907 974	1 657 390	1 627 978
Rentowność na lota (w PLN) ²	484	439	208	152	229	277	253	272
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	1 029 179	1 333 410	1 605 005	1 118 278	1 144 554	937 867	727 854	695 315
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	238	216	93	84	128	144	147	167

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 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 osiągnięty na instrumentach CFD, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF, podzielony przez obrót instrumentami pochodnymi CFD wyrażony w lotach, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF.

³ Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto osiągnięty na instrumentach CFD, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF, przeliczony na USD według średniej arytmetycznej średnich kursów NBP obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca okresu sprawozdawczego, podzielony przez obrót instrumentami CFD, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF, wyrażony w wartości nominalnej (mln USD).

OKRES ZAKOŃCZONY:	6 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY					
	30.06.2026	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)	2 086 576	2 146 056	1 873 436	1 618 385	1 451 954	625 595	797 750
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	4 154 831	8 866 381	6 274 177	6 779 816	6 592 928	4 045 882	3 113 375
Rentowność na lota (w PLN) ²	459	215	275	227	212	144	249
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	2 362 589	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	225	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 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 osiągnięty na instrumentach CFD, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF, podzielony przez obrót instrumentami pochodnymi CFD wyrażony w lotach, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF.

³ Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto osiągnięty na instrumentach CFD, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF, przeliczony na USD według średniej arytmetycznej średnich kursów NBP obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca okresu sprawozdawczego, podzielony przez obrót instrumentami CFD, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF, wyrażony w wartości nominalnej (mln USD).

Wynik z operacji na instrumentach finansowych wg klas



Analiza struktury wyniku z tytułu operacji na instrumentach finansowych brutto (dalej: wynik brutto z instrumentów) Grupy w I półroczu 2026 r. wskazuje na wyraźną dominację instrumentów CFD (ang. *contracts for difference*) opartych na towarach. Ich udział w tym wyniku wzrósł do 75,3% (wobec 33,1% w I półroczu 2025 r.). Wzrost ten był bezpośrednią konsekwencją wysokiej rentowności instrumentów opartych na notowaniach złota, srebra, ropy naftowej oraz kakao.

Drugą najbardziej dochodową kategorią były instrumenty CFD oparte na indeksach, których udział w tym wyniku wyniósł 13,9% (wobec 46,3% w I półroczu 2025 r.). Było to efektem wysokiej dochodowości transakcji na instrumentach opartych na amerykańskich indeksach US 100 oraz US 500.

Z kolei instrumenty CFD oparte na walutach odpowiadały za 5,0% wyniku brutto z instrumentów, co oznacza spadek w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku (15,6%). Najbardziej dochodowymi instrumentami finansowymi w tej kategorii były instrumenty CFD oparte na kryptowalutach bitcoin oraz ethereum.

75,3%

UDZIAŁ CFD OPARTYCH NA TOWARACH
W WYNIKU BRUTTO Z INSTRUMENTÓW

459 PLN

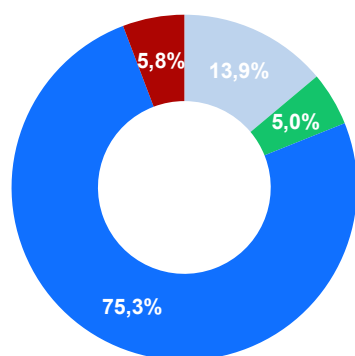
RENTOWNOŚĆ NA LOTA

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.06.2026	31.03.2026	30.06.2026	30.06.2025
Instrumenty CFD	916 815	1 065 599	1 982 414	1 112 043
Pozostałe instrumenty	57 797	25 143	82 940	36 128
Wynik z operacji na instrumentach finansowych brutto	974 612	1 090 742	2 065 354	1 148 171
Bonusy i rabaty wypłacane klientom	(4 858)	(6 951)	(11 809)	(8 260)
Prowizje wypłacane brokerom współpracującym	(10 878)	(18 043)	(28 921)	(23 253)
Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto	958 876	1 065 748	2 024 624	1 116 658
Wynik z tytułu odsetek od środków pieniężnych klientów	25 781	20 197	45 978	34 713
Przychody z tytułu prowizji i opłat	7 901	8 073	15 974	9 520

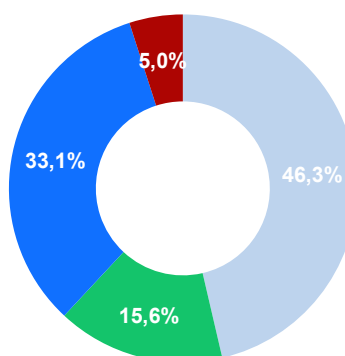
Okresowe zmiany struktury przychodów z tytułu operacji na instrumentach finansowych brutto są naturalne i wynikają z decyzji inwestycyjnych podejmowanych przez klientów. Na te decyzje z kolei istotny wpływ ma charakterystyka rynków finansowych i towarowych w okresie.

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

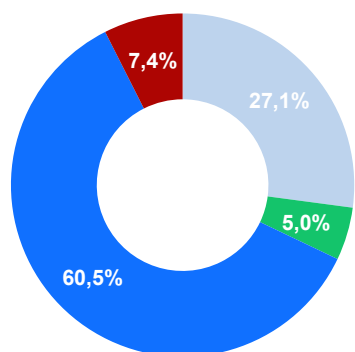
I półrocze 2026



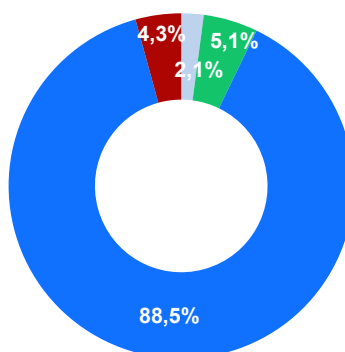
I półrocze 2025



II kwartał 2026



I kwartał 2026



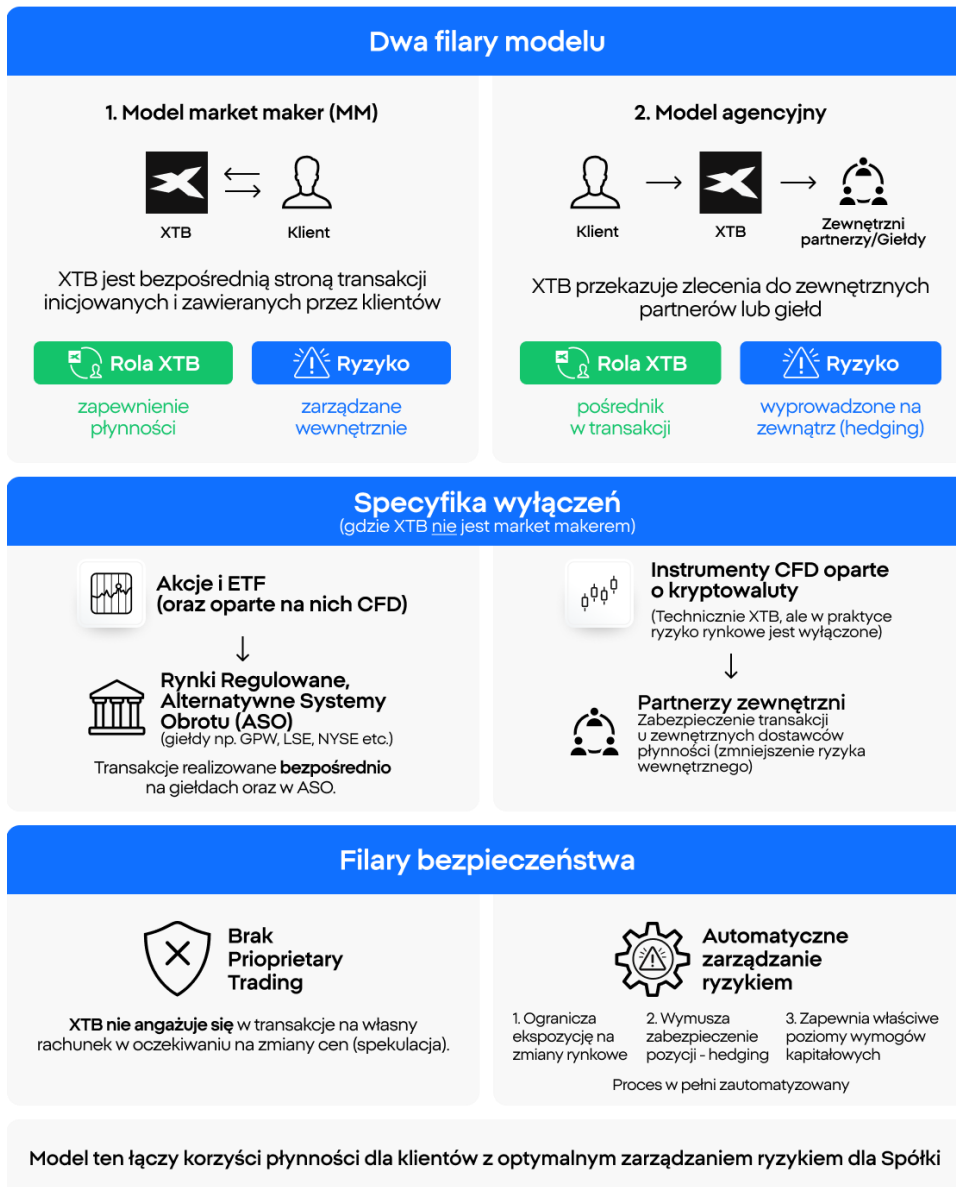


Przychody operacyjne XTB powstają: (i) ze spreadów (różnicy między ceną sprzedaży – offer, a ceną kupna – bid); (ii) z naliczanych punktów swapowych (stanowiących koszt utrzymywania pozycji w czasie); (iii) z prowizji i opłat naliczanych klientom; (iv) z wyniku netto (zysków pomniejszonych o straty)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



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 półroczu 2026 r. wyniosły 884,3 mln PLN, co oznacza wzrost o 275,6 mln PLN w stosunku do analogicznego okresu 2025 r. (608,7 mln PLN). Główne czynniki wpływające na poziom kosztów to:

- koszty marketingowe: wzrost o 171,2 mln PLN, wynikający z intensyfikacji globalnych kampanii promujących ofertę produktową;
- koszty wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych: wzrost o 54,3 mln PLN, będący głównie efektem zwiększenia zatrudnienia;
- pozostałe koszty: wzrost o 36,4 mln PLN, przede wszystkim w związku z ujęciem jednorazowego kosztu w wysokości 20,0 mln PLN, wynikającego z nieostatecznej decyzji KNF o nałożeniu kary pieniężnej, a także przekazaniem darowizn o łącznej wartości 8,1 mln PLN.

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 6 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.06.2026	31.03.2026	30.06.2026	30.06.2025
Marketing	200 081	235 429	435 510	264 356
Wynagrodzenia i świadczenia pracownicze	124 907	122 057	246 964	192 700
Pozostałe usługi obce	38 298	32 563	70 861	62 007
Koszty prowizji	28 651	27 816	56 467	57 266
Pozostałe koszty	13 209	31 710	44 919	8 497
Amortyzacja	6 842	6 884	13 726	11 844
Podatki i opłaty	5 540	5 534	11 074	6 621
Koszty utrzymania i wynajmu budynków	2 468	2 316	4 784	5 437
Koszty działalności operacyjnej razem	419 996	464 309	884 305	608 728

W ujęciu k/k koszty działalności operacyjnej były niższe o 44,3 mln PLN. Głównym czynnikiem wpływającym na ten spadek były niższe nakłady na działania marketingowe (online oraz offline) o 35,3 mln PLN oraz spadek pozostałych kosztów o 18,5 mln PLN, na które w poprzednim kwartale wpływ miało jednorazowe zdarzenie.

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.

KLIENTCI

Fundamentem stabilnego wzrostu XTB pozostaje sukcesywnie powiększana baza oraz rosnąca liczba aktywnych klientów. W I półroczu 2026 r. Grupa odnotowała historycznie najwyższe wyniki w tym obszarze, pozyskując 703 333 nowych klientów (wobec 361 643 rok wcześniej), co oznacza dynamiczny wzrost o 94,5% r/r. W ślad za rekordową akwizycją wzrosła również liczba aktywnych klientów. Osiągnęła ona poziom 1 489 872, co w porównaniu z 853 938 w analogicznym okresie ubiegłego roku stanowi wzrost o 74,5%.

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	30.06.2026	31.03.2026	31.12.2025	30.09.2025	30.06.2025	31.03.2025	31.12.2024	30.09.2024
Nowi klienci ¹	333 292	370 041	280 881	221 762	167 339	194 304	158 018	108 104
Klienci razem ²	2 825 700	2 513 989	2 164 867	1 904 475	1 697 894	1 543 785	1 361 564	1 213 554
Liczba aktywnych klientów ³	1 489 872	1 267 467	1 189 422	1 005 589	853 938	735 389	701 089	586 395
Liczba aktywnych klientów w kwartale	1 415 129	1 267 467	1 063 787	919 976	812 519	735 389	608 271	522 899
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	419 996	464 309	381 079	322 654	292 911	315 817	267 802	208 526
- Marketing	200 081	235 429	179 195	141 495	123 322	141 034	116 855	71 613
Średni koszt pozyskania klienta ⁴	0,6	0,6	0,6	0,6	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 6, 3 miesięcy 2026 r. oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2025 r., a także 12 i 9 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	6 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY					
	30.06.2026	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020
Nowi klienci ¹	703 333	864 286	498 438	311 971	196 864	189 187	112 025
Klienci razem ²	2 825 700	2 164 867	1 361 564	897 573	614 934	429 157	255 791
Liczba aktywnych klientów ³	1 489 872	1 189 422	701 089	418 423	270 560	193 180	108 312
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	884 305	1 313 677	886 701	694 231	558 567	348 772	282 004
- Marketing	435 510	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 6 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, zmierzająca 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 28 dniach lipca 2026 r. Grupa pozyskała łącznie 92,8 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.

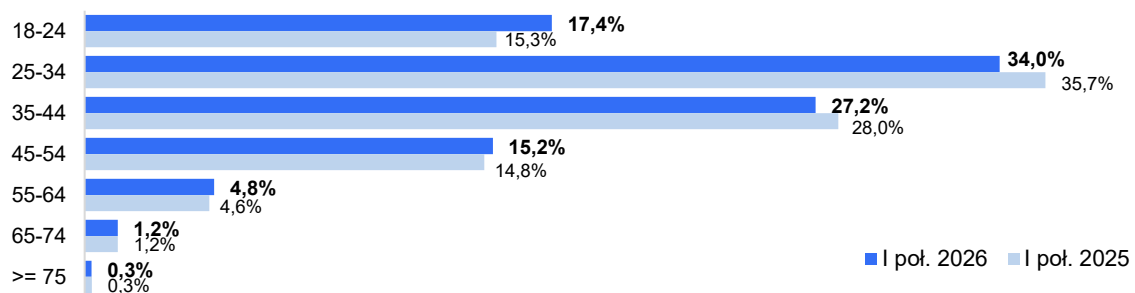
Profil aktywnego klienta XTB

Przedstawiona analiza statystycznego inwestora detalicznego w Grupie XTB została przygotowana na podstawie aktywności transakcyjnej w I połowie 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 półroczu 2026 r. najliczniejszą grupą aktywnych klientów XTB były osoby z przedziałów wiekowych 25 – 34 i 35 – 44 lata. Zaraz za nimi plasował się grupa wiekowa 18 – 24 l. Ta ostatnia grupa w ujęciu r/r była większa o ponad 2 punkty procentowe (p.p.) w porównaniu z I półroczem 2025 roku.

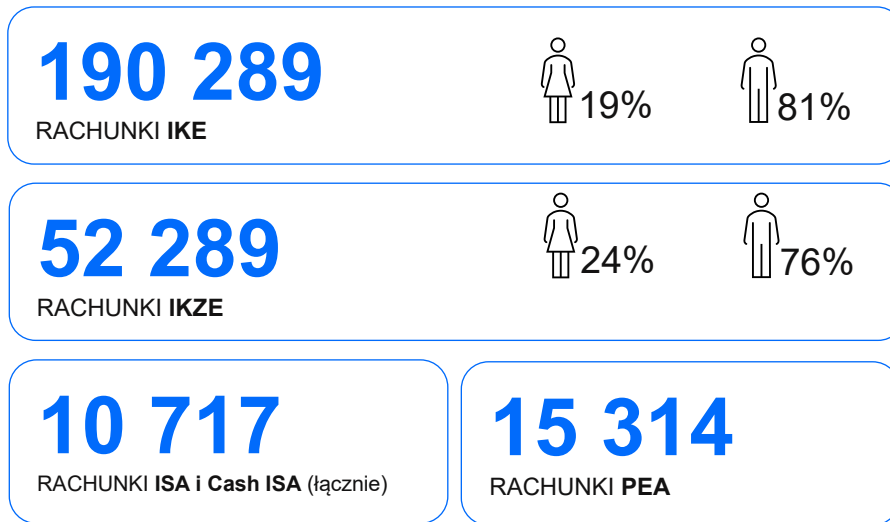
Struktura wiekowa aktywnych klientów w I poł. 2026 vs. I poł. 2025



▪ **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 półrocza 2026 r. XTB prowadziło:



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 półroczu 2026 r. Grupa XTB w obszarze marketingu realizowała wiele aktywności na rynkach międzynarodowych (m.in. w Wielkiej Brytanii, we Francji i w Rumunii) i na rynku polskim. W pierwszym kwartale prowadzone były kampanie typu out of home, (bilbordy, plakaty w przestrzeni publicznej), digital-out-of-home (cyfrowe ekrany). Ponadto, wykorzystano nowe kanały reklamowe jak pojazdy komunikacji miejskiej, czy spoty w kinach. W Polsce zrealizowana została także kampania telewizyjna z wykorzystaniem wizerunku ambasadora marki: Zlatana Ibrahimovicia, która objęła kilkadziesiąt stacji ogólnopolskich.

W II kwartale br., oprócz kontynuowania kampanii reklamowych, XTB skupiało się na działaniach umożliwiających



zaangażowanie społeczności wokół marki. Zorganizowano m.in. wydarzenie promocyjne „Bulls & Bears vs. The Lion”, w ramach którego influencerzy z całego świata przyjechali do Polski na mecz z udziałem Zlatana Ibrahimovicia. Zrealizowano również szeroką akcję z okazji osiągnięcia miliona rachunków w Polsce (zgodnie z danymi Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych), której celem było dotarcie do wybranych twórców cyfrowych, którzy otrzymali spersonalizowane upominki z grafikami

przygotowanymi przez rysownika „Andrzej Rysuje”.

Inicjatywy z zakresu marketingu sportowego

W II kwartale 2026 r. XTB poinformowało o rozpoczęciu dwóch partnerstw sponsoringowych w świecie sportu:



z FIBA (fr. *Fédération Internationale de Basketball*) – Międzynarodową Federacją Koszykówki oraz z włoskim klubem piłki nożnej SSC Napoli. W przypadku federacji koszykarskiej Grupa XTB została sponsorem mistrzostw świata w koszykówce kobiet i mężczyzn, a 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 objęła także rolę sponsora tytularnego europejskich kwalifikacji do mistrzostw świata w koszykówce mężczyzn.

W przypadku włoskiego klubu piłkarskiego, to 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.



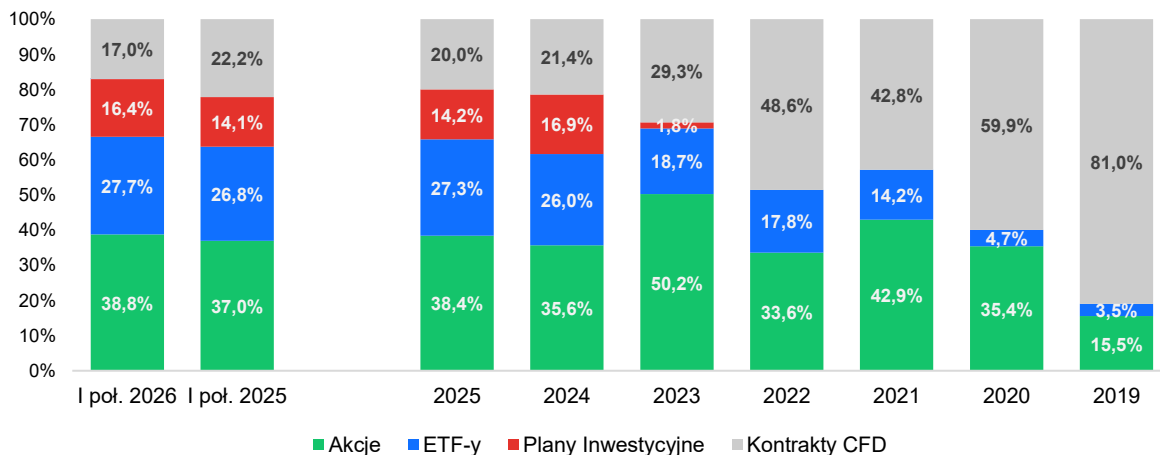
W drugim kwartale br. można było także zaobserwować logo XTB marki na koszulkach zawodniczek i zawodników dwóch wielkoszlemowych turniejów tenisa ziemnego: Rolanda Garrosa we Francji oraz Wimbledonu w Wielkiej Brytanii. Na kortach w Paryżu logotyp XTB widniał na strojach m.in. Mai Chwalińskiej, Daniela Altmaiera, Mariny Bassols, Romána Andrés Burruchaga, Kateřiny Siniakovej, natomiast podczas Wimbledonu na koszulce Magdaleny Fręch, Marie Bouzkovej, Pabla Carreño Busty, Sorany Cîrstea czy Jełeny Ostapenko.

APLIKACJA INWESTYCYJNA ALL-IN-ONE

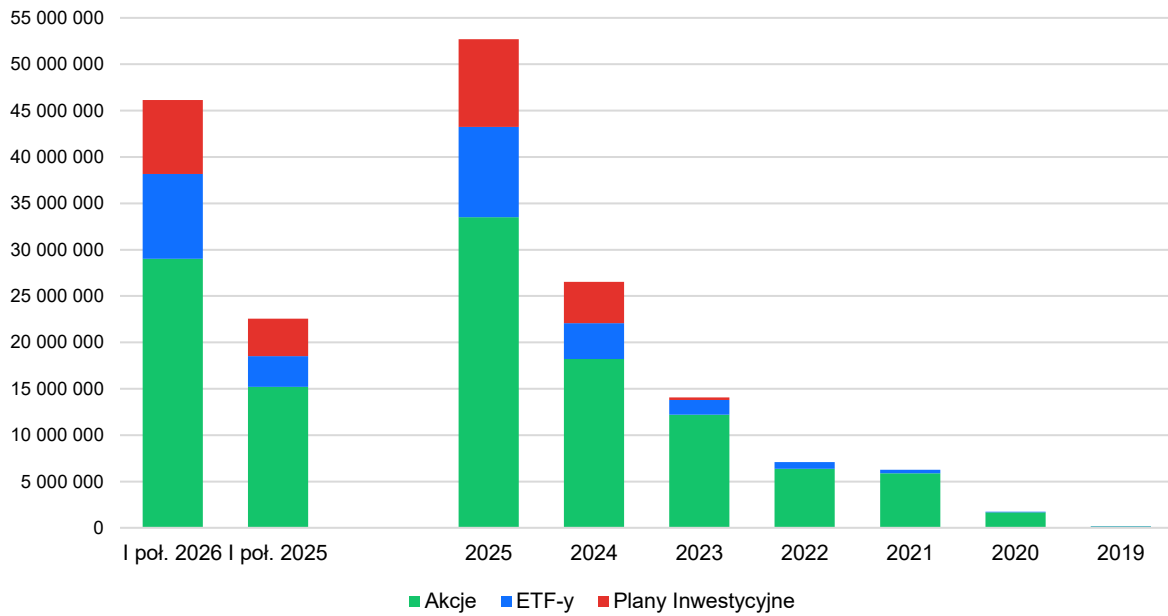
Ambicją Zarządu jest ugruntowanie pozycji XTB jako aplikacji inwestycyjnej pierwszego wyboru w Europie (All-in-One). Z założenia aplikacja XTB ma oferować klientom łatwe, inteligentne i wydajne sposoby zawierania transakcji, inwestowania i oszczędzania, zapewniając jednocześnie natychmiastowy dostęp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



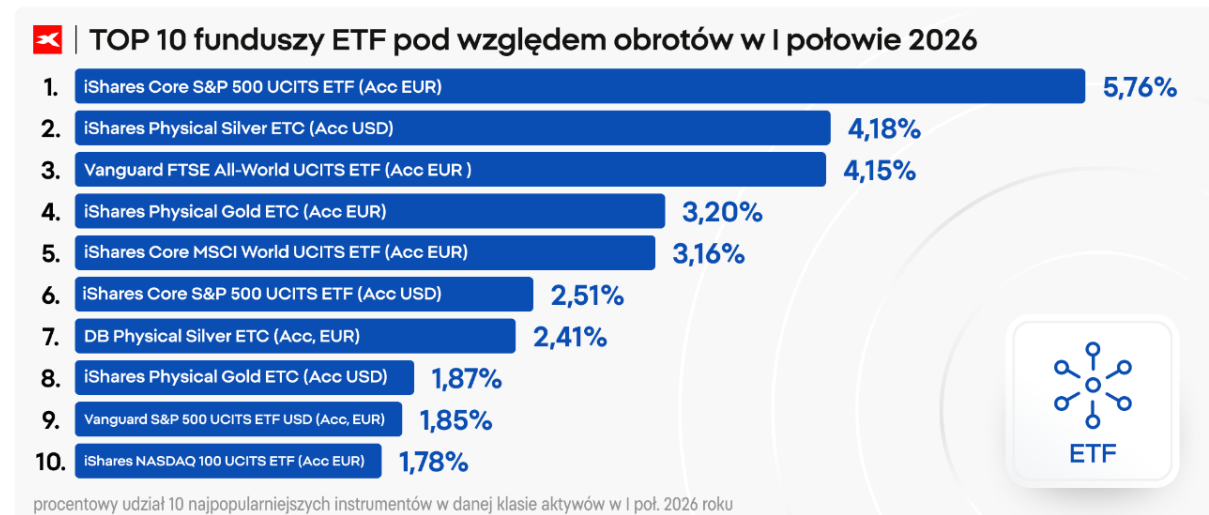
Aktywa klientów XTB w mln PLN na koniec okresu:

mln PLN	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	30.06.2026
 Akcje	111	761	1 846	2 362	4 095	7 908	15 139	23 345
 ETF-y	25	110	606	1 083	2 053	5 774	12 145	20 018
 Środki pieniężne	471	1 034	1 787	1 939	2 267	3 751	5 864	6 300
 Instrumenty CFD w wartości godziwej	98	148	223	363	359	360	518	642
RAZEM	705	2 053	4 462	5 747	8 774	17 793	33 666	50 305

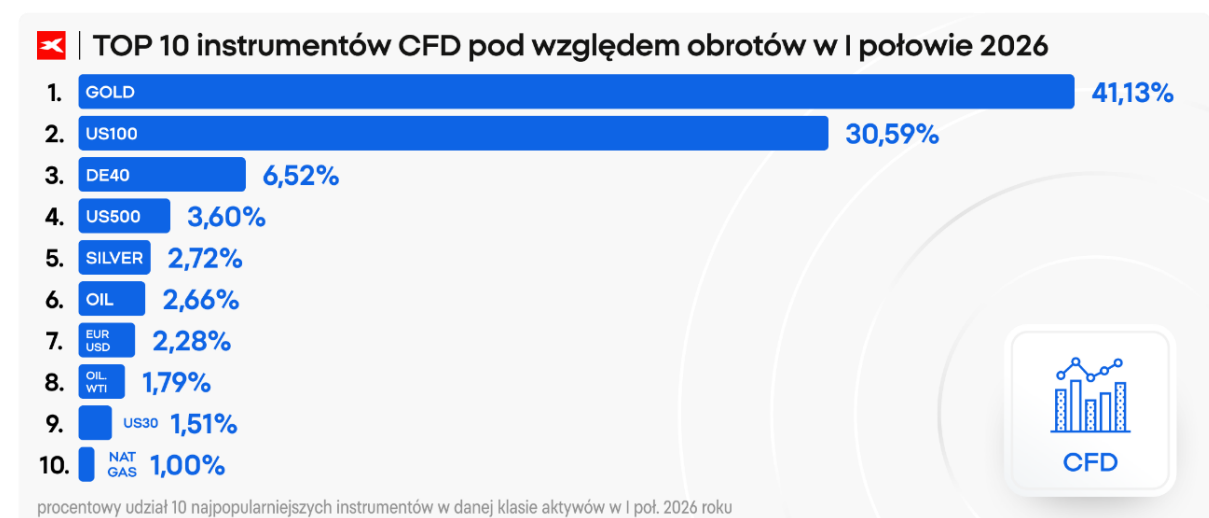
TOP 10 akcji pod względem obrotów w I półroczu 2026 r.



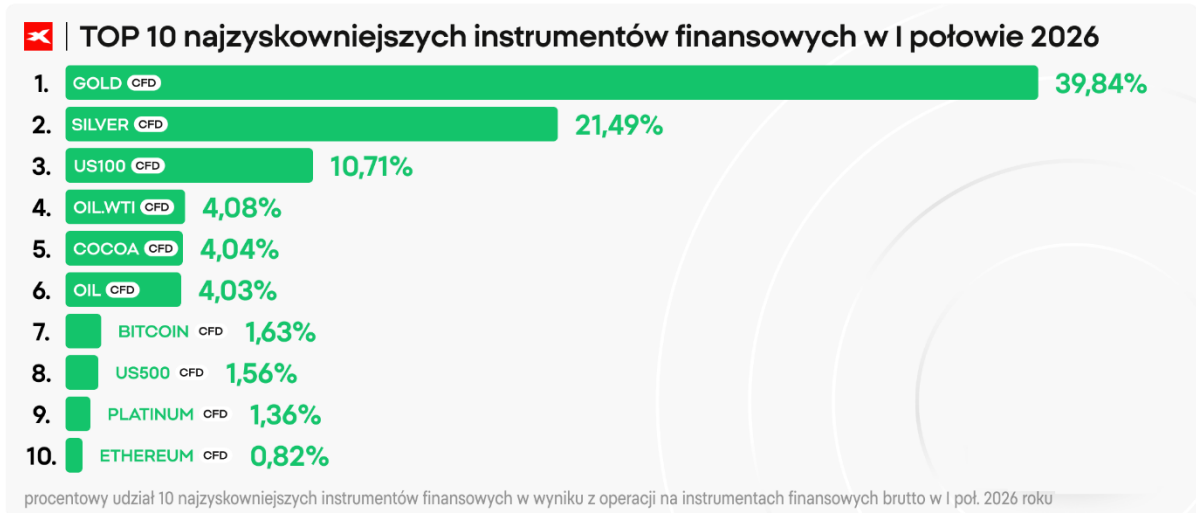
TOP 10 funduszy ETF pod względem obrotów w I półroczu 2026 r.



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



Najzyskowniejsze instrumenty finansowe w I półroczu 2026 r.



PLAN PRODUKTOWY

W 2026 r. i w kolejnych latach 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 rozszerza swoje portfolio o kolejne produkty oraz funkcje:



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. uzyskali dostęp do handlu kryptoaktywami na rynku spot za pośrednictwem aplikacji inwestycyjnej XTB. Działalność jest 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). W I półroczu 2026 r. dostęp do handlu opcjami zyskali klienci z Niemiec, Hiszpanii, Francji, Słowacji, Czech i Portugalii. 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 został wprowadzony do oferty XTB w I kwartale 2026 roku.
- **Osobiste Konto Inwestycyjne (OKI)** to nowy produkt inwestycyjny, którego celem jest pobudzenie rynku kapitałowego i zachęcenie Polaków do długoterminowego oszczędzania. W lipcu br. Sejm uchwalił, a Senat przyjął ustawę o OKI. Obecnie dokument oczekuje na podpis Prezydenta RP. Zgodnie z treścią przyjętej ustawy Osobiste Konto Inwestycyjne ma charakter dobrowolny i nie ma ograniczenia ilościowego, co oznacza, że jedna osoba może mieć więcej niż jeden rachunek tego typu. Zgodnie z treścią wskazanej ustawy miałyby ona obowiązywać od 1 stycznia 2027 roku. Przyjęte regulacje przewidują, że inwestorzy będą mogli skorzystać z całkowitego zwolnienia wypracowanych zysków z tradycyjnego 19-procentowego podatku Belki, pod warunkiem nieprzekroczenia ustalonych limitów kapitału: do 100 tys. zł dla aktywów inwestycyjnych (np. akcje, fundusze inwestycyjne) oraz do 25 tys. zł dla aktywów oszczędnościowych (np. lokaty bankowe, skarbowe obligacje oszczędnościowe). Z kolei dla kapitału przekraczającego te kwoty wprowadzony zostanie nowy podatek od wartości aktywów.

- **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. XTB prowadzi prace nad wprowadzeniem produktu o charakterze emerytalnym dla klientów z kolejnego europejskiego kraju.

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 nich środki, dzięki wykorzystaniu pożyczonych od brokera środków. Spółka prowadzi intensywne prace nad wdrożeniem produktu na wybranych rynkach.

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. Po przeprowadzeniu testów w I półroczu roku, w pierwszych dniach lipca ogłoszono, że odświeżona wersja Planów Inwestycyjnych jest już dostępna na rynkach niemieckim i hiszpańskim. Wdrażana jest także w Czechach, na Węgrzech oraz Słowacji. Plany Inwestycyjne 2.0 wspierają także początkujących inwestorów, dzięki dostępności gotowych planów, które można wybierać na podstawie określonego sektora lub profilu ryzyka.

Rozszerzenie godzin handlu umożliwia inwestorom kupno i sprzedaż akcji poza główną sesją giełdową i tym samym szybką reakcję na wiadomości ze spółek. XTB planuje rozszerzenie godzin handlu na rynkach amerykańskich (w formule 24 h / 5 dni w tygodniu), a także na rynkach europejskich. Krótko po zakończeniu I półrocza 2026 r. Spółka poinformowała o wprowadzeniu wydłużonych godzin handlu na wybranych, europejskich akcjach i ETF-ach. Niemal 1 000 instrumentów notowanych na europejskich parkietach jest dostępnych dla inwestorów od godz. 7:30 do godz. 22:00.

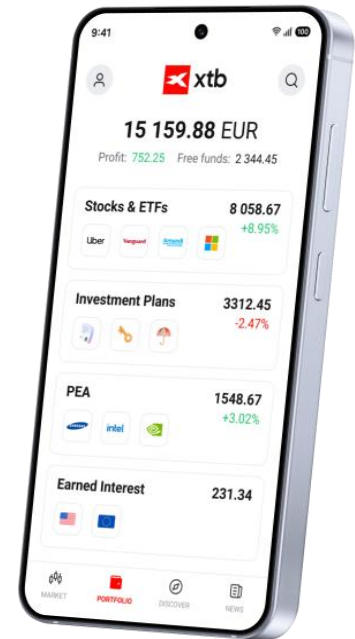
Przedstawiony powyżej Plan Produktowy odpowiada aktualnemu stanowi wiedzy i zasobów. Kolejność wdrażania zaprezentowanych produktów i funkcjonalności może być inna niż przedstawiona powyżej. XTB planuje dodanie nowych produktów oraz funkcjonalności do swojej oferty w 2026 r., natomiast **realizacja tego 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.

Wdrożono także narzędzie natywnego (czyli bez dodatkowych przekierowań) procesu wpłat kartą dla klientów w Polsce, Niemczech, Hiszpanii i Słowacji. Wprowadzenie tej funkcji wspiera płynność korzystania z aplikacji i służy podniesieniu poziomu bezpieczeństwa realizowanych przez klientów transakcji.



W II kwartale 2026 r. wdrożono funkcjonalność na platformie webowej, która była bardzo wyczekiwana przez klientów. Spółka umożliwiła dostęp do rachunków IKE i IKZE także z poziomu komputerów osobistych. Wśród nowych funkcji pojawiła się także innowacyjna możliwość zarządzania pojedynczą pozycją. To klient decyduje, czy chce sprzedać konkretne akcje lub ETF-y, czy nadal chce korzystać z zasady FIFO (*ang. first-in, first-out*).

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 jest 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 podejrzaną wiadomość dotyczącą 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 Karty XTB.

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:	6 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY						
	30.06.2026	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)	161 761	255 162	165 839	94 770	58 381	36 616	27 159	21 151
Liczba osób w Dziale Produktu i Technologii ¹	605	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

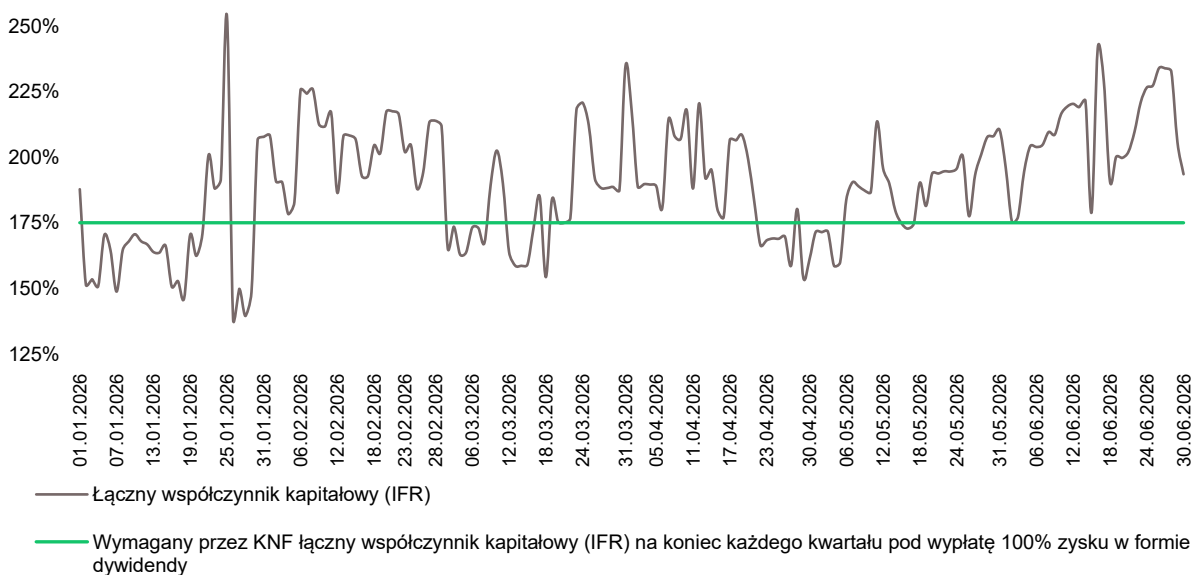
Polityka dywidendowa XTB zakłada rekomendowanie przez Zarząd Walnemu Zgromadzeniu wypłaty dywidendy w kwocie uwzględniającej poziom zysku netto prezentowany w jednostkowym rocznym sprawozdaniu finansowym Spółki oraz szereg czynników dotyczących Spółki, w tym: perspektywy dalszej działalności, przyszłe 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 półrocze 2026 roku wyniósł 1 021,1 mln PLN.

Na podstawie uchwały nr 6 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 8 maja 2026 r., akcjonariuszom XTB S.A. została wypłacona dywidenda w łącznej wysokości 478,5 mln PLN, tj. 4,07 PLN na jedną akcję. Wypłata nastąpiła w dniu 24 czerwca 2026 r., zaś dzień ustalenia prawa do dywidendy przypadał na 15 czerwca 2026 r.

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

Łączny współczynnik kapitałowy Spółki (IFR) w I półroczu 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 półrocza 2026 r. łączny współczynnik kapitałowy w XTB wyniósł 193,5%.

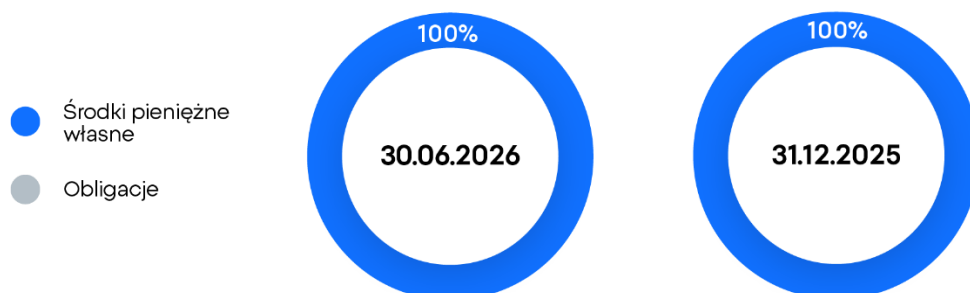
1 021,1 MLN PLN
JEDNOSTKOWY ZYSK NETTO
ZA I PÓŁROCZE 2026 ROKU

193,5%
ŁĄCZNY WSPÓŁCZYNNIK KAPITAŁOWY
NA KONIEC I PÓŁROCZA 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 30 czerwca 2026 r. łączna wartość własnych środków pieniężnych w Grupie XTB wyniosła 2 934,1 mln PLN, co stanowi 28,2% sumy bilansowej. Na koniec I półrocza 2026 r. Grupa nie posiadała obligacji.

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 pierwszym półroczu 2026 r. XTB pozyskało dodatkowe licencje w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, dzięki którym jako jeden z nielicznych podmiotów na tamtejszym rynku ma możliwość świadczenia usług maklerskich oraz oferowania zaawansowanych produktów inwestycyjnych.

Na rynku europejskim została utworzona nowa spółka zależna: XTB Lithuania, UAB z siedzibą w Wilnie. Utworzenie tego podmiotu ma wspierać proces umocnienia pozycji Grupy w Europie.

Oprócz powyższego, w I kwartale 2026 r. pomiędzy jednostką dominującą XTB S.A., spółką zależną XTB Africa (PTY) Ltd. z siedzibą w RPA oraz stroną kupującą zawarta została warunkowa umowa sprzedaży 100% udziałów we wskazanej Spółce na rzecz kupującego. W przypadku ziszczenia się warunku wskazanej umowy, XTB Africa (PTY) Ltd. przestanie być częścią struktury Grupy XTB. Wartość umowy nie stanowi kwoty istotnej w rozumieniu przyjętych przez Spółkę kryteriów wartości aktywów własnych, a transakcja nie ma istotnego wpływu na sytuację finansową Spółki. Zawarcie umowy jest rezultatem niepodjęcia przez spółkę zależną działalności operacyjnej. Transakcja jest przykładem bieżącej weryfikacji XTB swojej struktury pod kątem jej efektywności i możliwości, które daje rynek lokalny.

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)

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.

Wśród najważniejszych działań z zakresu ESG w I półroczu 2026 r. należy wskazać opublikowanie Oświadczenia o Zrównoważonym Rozwoju Grupy XTB S.A. zgodne ze standardami ESRS, obejmującego dane za 2025 rok, oraz aktualizację Strategii ESG w tym wdrożenie wewnętrznej Polityki ESG.

Fundacja XTB – działania edukacyjne



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.

Ważnym wydarzeniem był czerwcowy finał drugiej edycji programu „Akademia jutra. Finanse z klasą”, dzięki któremu ekspercką wiedzę zdobyło ponad 4 000 uczniów ze 182 klas z całego kraju. Jednocześnie, Fundacja konsekwentnie wspierała najzdolniejszą młodzież, już trzeci rok z rzędu pełniąc rolę Partnera Strategicznego i sponsora oficjalnej reprezentacji Polski na Międzynarodową Olimpiadę Wiedzy Ekonomicznej.

Ponadto, reprezentanci Spółki brali udział w wydarzeniach branżowych dotyczących wiedzy z zakresu finansów oraz działalności fintechów w Polsce.

