



ZAŁĄCZNIK DO RAPORTU BIEŻĄCEGO NR 17/2025
Z DNIA 29 KWIETNIA 2025

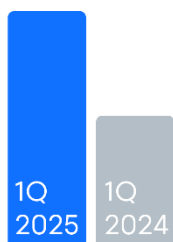
WSTĘPNE WYNIKI FINANSOWE I OPERACYJNE ZA I KWARTAŁ 2025 ROKU

Kluczowe wskaźniki za I kwartał 2025 roku

LICZBA
AKTYWNYCH KLIENTÓW

735 389

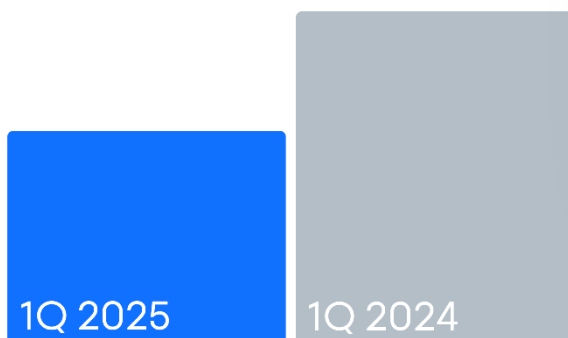
▲ +76,5% r/r



ZYSK NETTO

193,9 mln PLN

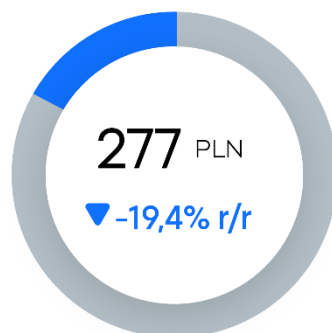
▼ -35,9% r/r



RENTOWNOŚĆ NA LOTA

277 PLN

▼ -19,4% r/r



NOWI KLIENTI

194 304

▲ +49,8% r/r

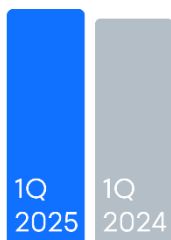


1Q 2025 1Q 2024

PRZYCHODY
OPERACYJNE

580,3 mln PLN

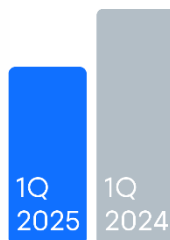
▲ +4,4% r/r



EBIT

264,5 mln PLN

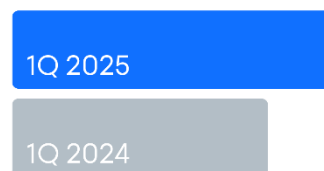
▼ -24,6% r/r



OBRÓT CFD W LOTACH

1 907 974

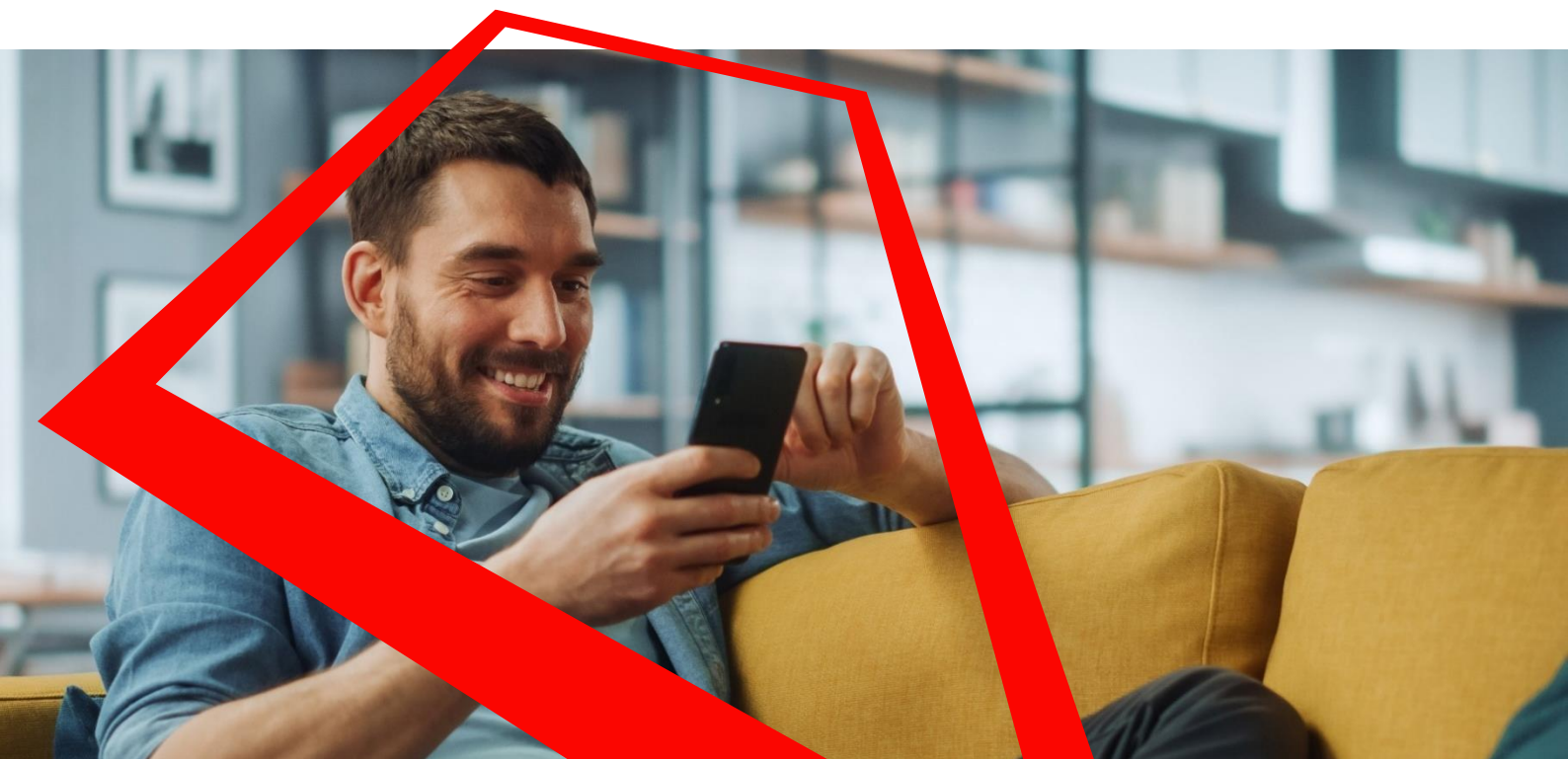
▲ +24,9% r/r



WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE FINANSOWE

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		
	31.03.2025	31.12.2024	31.03.2024
Przychody z działalności operacyjnej razem	580 294	465 416	555 948
Koszty działalności operacyjnej razem	(315 817)	(267 802)	(204 965)
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	264 477	197 614	350 983
Przychody finansowe	13 870	16 713	17 928
Koszty finansowe	(43 788)	17 628	(270)
Zysk przed opodatkowaniem	234 559	231 955	368 641
Podatek dochodowy	(40 636)	(41 971)	(65 895)
Zysk netto	193 923	189 984	302 746

(w tys. PLN)	STAN NA DZIEŃ		
	31.03.2025	31.12.2024	31.03.2024
Środki pieniężne własne	1 770 079	1 619 512	1 332 284
Środki pieniężne własne + obligacje	2 202 811	2 044 204	2 128 406
Kapitał własny	2 194 116	2 003 641	2 038 746



WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE OPERACYJNE (KPI)

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		
	31.03.2025	31.12.2024	31.03.2024
Nowi klienci ¹	194 304	158 018	129 747
Klienci razem	1 543 785	1 361 564	1 018 899
Liczba aktywnych klientów ²	735 389	608 271	416 607
Depozyty netto (w tys. PLN) ³	4 126 679	2 535 913	1 896 812
Średnie przychody operacyjne na aktywnego klienta (w tys. PLN) ⁴	0,8	0,8	1,3
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ⁵	1 907 974	1 657 390	1 527 139
Rentowność na lota (w PLN) ⁶	277	253	344
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	937 867	727 854	581 865
Rentowność za 1 milion obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ⁷	144	147	229
Obrót akcjami i ETP w wartości nominalnej (w mln USD)	4 145	3 125	1 873

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.

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

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

⁵ Lot stanowi jednostkę transakcyjną obrotu instrumentami finansowym. Wielkość lota różni się dla poszczególnych instrumentów finansowych. W przypadku transakcji na instrumentach CFD opartych o waluty, w tym kryptowaluty, lot odpowiada 100 000 jednostek waluty bazowej. W pozostałych przypadkach wartość lota określona jest w tabeli specyfikacji instrumentów, która jest dostępna [tutaj](#). Prezentowana wartość nie uwzględnia obrotu CFD na akcje i 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 EPT 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).

194 304

NOWYCH KLIENTÓW
W I KWARTALE 2025 ROKU



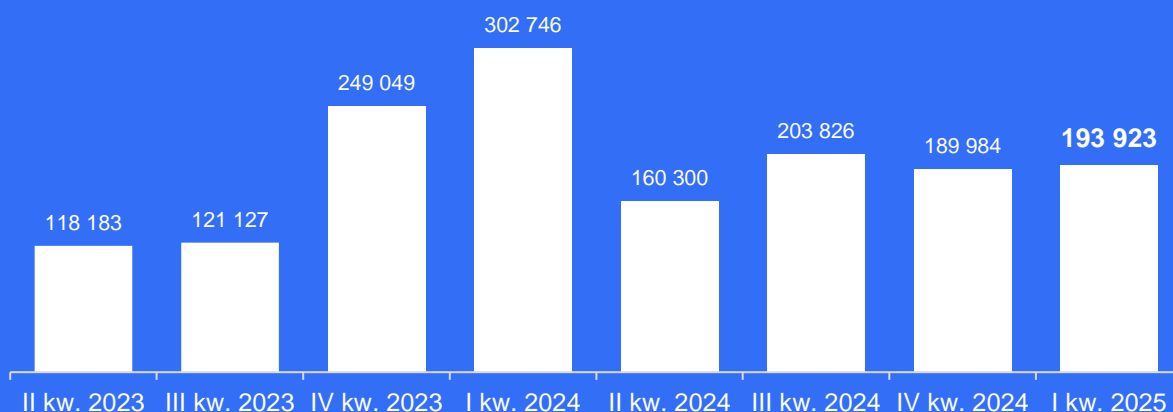
KOMENTARZ ZARZĄDU DO WSTĘPNYCH WYNIKÓW



W I kwartale 2025 r. XTB skutecznie kontynuowało realizację założonej strategii, koncentrując się na ciągłym poszerzaniu bazy klientów. Zakończony kwartał potwierdził efektywność tych działań, co pozwoliło Grupie pozyskać rekordowe ponad 194 tys. nowych klientów (+49,8% r/r) i tym samym przekroczyć liczbę 1,5 mln wszystkich klientów (wzrost o 51,5% r/r). Jednocześnie rekordowa była także liczba aktywnych klientów, która wzrosła o 76,5% r/r z 416,6 tys. w I kwartale 2024 r. do 735,4 tys.

Skonsolidowany zysk netto w I kwartale 2025 r. wyniósł 193,9 mln PLN wobec 302,7 mln PLN rok wcześniej. Skonsolidowane przychody osiągnęły wartość 580,3 mln PLN (I kwartał 2024 r.: 555,9 mln PLN) przy kosztach działalności operacyjnej na poziomie 315,8 mln PLN (I kwartał 2024 r.: 205,0 mln PLN).

Zysk netto w ujęciu kwartalnym (w tys. PLN)



Na osiągnięty w I kwartale 2025 r. skonsolidowany zysk netto miał w głównej mierze wpływ rekordowy poziom przychodów operacyjnych będący konsekwencją budowania bazy klientów, połączony z zapowiadzianym na początku roku wzrostem poziomu kosztów operacyjnych związanym z dynamicznym rozwojem Grupy XTB oraz intensyfikacją działań marketingowych.

PRZYCHODY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

W I kwartale 2025 r. Grupa odnotowała rekordowy poziom przychodów operacyjnych wynoszący 580,3 mln PLN (wzrost o 4,4% r/r i 24,7% k/k). Istotnymi czynnikami determinującymi ich wartość była konsekwentnie powiększana liczba aktywnych klientów (wzrost o 76,5% r/r), połączona z ich dużą aktywnością transakcyjną wyrażoną m.in. w liczbie zawartych kontraktów CFD w lotach (wzrost o 24,9% r/r), czy w obrocie instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej w mln USD (wzrost o 61,2% r/r). W rezultacie obrót instrumentami pochodnymi wyniósł 1 908,0 tys. lotów (I kwartał 2024: 1 527,1 tys. lotów), zaś w wartości nominalnej 937 867 mln USD (I kwartał 2024: 581 865 mln USD).

I kwartał 2025 r. pod kątem charakterystyki rynkowej, w szczególności występowania długich i wyraźnych trendów, podobny był do IV i III kwartału 2024 r. Rentowność na lota osiągnęła w okresie raportowanym wartość 277 PLN i była niższa o 67 PLN r/r.

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	31.03.2025	31.12.2024	30.09.2024	30.06.2024	31.03.2024	31.12.2023	30.09.2023	30.06.2023
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	580 294	465 416	470 234	381 838	555 948	506 710	280 988	293 134
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	1 907 974	1 657 390	1 627 978	1 461 670	1 527 139	1 497 241	1 684 508	1 673 871
Rentowność na lota (w PLN) ²	277	253	272	232	344	322	154	166
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	937 867	727 854	695 315	621 544	581 865	548 927	593 232	547 088
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	144	147	167	142	229	219	110	122

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 EPT 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:	3 MIESIĄCE	12 MIESIĘCY					
	31.03.2025	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	580 294	1 873 436	1 618 385	1 451 954	625 595	797 750	239 304
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	1 907 974	6 274 177	6 779 816	6 592 928	4 045 882	3 113 375	1 638 595
Rentowność na lota (w PLN) ²	277	275	227	212	144	249	140
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	937 867	2 626 577	2 285 891	2 259 588	1 737 351	1 021 835	541 510
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	144	169	164	142	92	197	111

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 EPT 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 osiągniętych przychodów pod kątem klas instrumentów można zauważyć, że w I kwartale 2025 r. prym wiodły CFD (ang. *contract for difference*) oparte na indeksach. Ich udział w przychodach w analizowanym okresie wyniósł 52,3% (I kwartał 2024 r.: 41,9%). To konsekwencja m.in. dużej dochodowości na instrumentach CFD opartych o niemiecki indeks akcji DAX (DE40), amerykański indeks US 100, czy też amerykański indeks US 500.

Drugą najbardziej dochodową klasą aktywów były instrumenty CFD oparte na towarach. Ich udział w strukturze przychodów sięgnął 29,1% wobec 48,7% rok wcześniej. Było to związane z wysoką dochodowością obrotu na instrumentach CFD opartych na notowaniach cen gazu ziemnego, złota oraz kawy.

Przychody na instrumentach CFD opartych o waluty stanowiły 13,5% wszystkich przychodów, wobec 23,2% rok wcześniej. Najbardziej dochodowymi instrumentami finansowymi w tej klasie były instrumenty CFD oparte o kryptowaluty: ripple, bitcoin oraz o parę walutową EURUSD.

52,3%

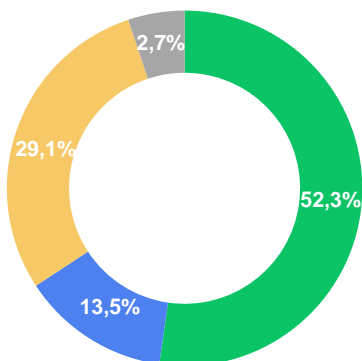
UDZIAŁ W STRUKTURZE PRZYCHODÓW
CFD OPARTYCH NA INDEKSACH

277_{PLN}

RENTOWNOŚĆ NA LOTA

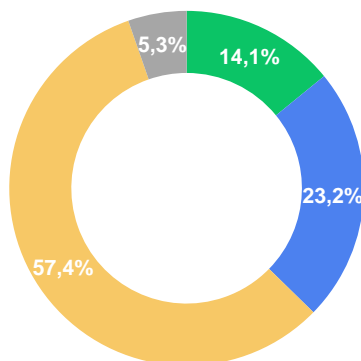
STRUKTURA PRZYCHODÓW WG KLASY AKTYWÓW (W %)

I kwartał 2025 r.



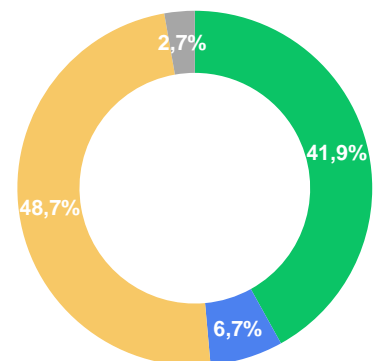
CFD na indeksy

IV kwartał 2024 r.



CFD na waluty

I kwartał 2024 r.



pozostałe

(w tys. PLN)

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY

	31.03.2025	31.12.2024	31.03.2024
CFD na indeksy	299 663	66 092	232 166
CFD na towary	166 783	268 567	269 432
CFD na waluty	77 278	108 716	36 853
CFD na akcje i ETP	6 498	15 129	6 881
CFD na obligacje	68	465	258
CFD razem	550 290	458 969	545 590
Akcje i ETP	22 888	9 391	8 127
Wynik z operacji na instrumentach finansowych brutto	573 178	468 360	553 717
Bonusy i rabaty wypłacane klientom	(3 772)	(6 337)	(1 589)
Prowizje wypłacane brokerom współpracującym	(11 560)	(17 519)	(12 530)
Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto	557 846	444 504	539 598



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 osiągane przez Grupę w kolejnych kwartałach, co jest charakterystyczne dla modelu biznesowego Grupy.

KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

Koszty działalności operacyjnej w I kwartale 2025 r. ukształtowały się na poziomie 315,8 mln PLN i były o 110,9 mln PLN wyższe od tych rok wcześniej (I kwartał 2024 r.: 205,0 mln PLN). Najistotniejsze zmiany wystąpiły w:

- kosztach marketingowych, wzrost o 59,9 mln PLN wynikający głównie z wyższych nakładów na kampanie marketingowe online oraz offline;
- kosztach wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych, wzrost o 22,2 mln PLN, głównie za sprawą wzrostu zatrudnienia;
- kosztach prowizji, wzrost o 12,5 mln PLN wynikający z większych kwot zapłaconych dostawcom usług płatniczych, za pośrednictwem których klienci deponują swoje środki na rachunkach transakcyjnych;
- pozostałych usługach obcych, wzrost o 12,6 mln PLN w następstwie poniesienia głównie wyższych nakładów na: (i) systemy IT i licencje (wzrost o 8,3 mln PLN r/r) oraz (ii) usługi wsparcia informatycznego (wzrost o 1,9 mln PLN r/r).

(w tys. PLN)

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY

	31.03.2025	31.12.2024	31.03.2024
Marketing	141 034	116 855	81 106
Wynagrodzenia i świadczenia pracownicze	95 043	84 277	72 845
Koszty prowizji	33 834	28 647	21 324
Pozostałe usługi obce	29 551	23 048	16 961
Amortyzacja	5 866	5 123	4 748
Pozostałe koszty	4 226	4 823	1 935
Podatki i opłaty	3 809	2 770	3 841
Koszty utrzymania i wynajmu budynków	2 454	2 259	2 205
Koszty działalności operacyjnej razem	315 817	267 802	204 965

W ujęciu k/k koszty działalności operacyjnej były wyższe o 48,0 mln PLN, na co główny wpływ miał wzrost o 24,2 mln PLN nakładów na działania marketingowe online oraz offline, następnie wzrost o 10,8 mln PLN kosztów wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych, wynikających głównie ze wzrostu zatrudnienia, oraz wzrost o 6,5 mln PLN pozostałych usług obcych, a także zwiększeniu o 5,2 mln PLN kosztów prowizji wynikających z większych kwot zapłaconych dostawcom usług płatniczych, za pośrednictwem których klienci deponują swoje środki na rachunkach transakcyjnych. Nakłady te zwiększane są stopniowo, a działania, na które Spółka je przeznacza związane są ściśle z realizacją celów strategicznych.

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 zaobserwowano 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 ubiegłego, 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 osiąganych przez Grupę.



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

KLIENCI

XTB posiada solidny fundament w postaci stale rosnącej bazy oraz liczby aktywnych klientów. W I kwartale 2025 r. Grupa odnotowała kolejny rekord w tym obszarze pozyskując 194 304 nowych klientów wobec 129 747 rok wcześniej, co daje wzrost o 49,8%. Analogicznie do liczby nowych klientów, rekordowa była także liczba aktywnych klientów. Wzrosła ona z 416 607 do 735 389, tj. o 76,5% r/r.

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	31.03.2025	31.12.2024	30.09.2024	30.06.2024	31.03.2024	31.12.2023	30.09.2023	30.06.2023
Nowi klienci ¹	194 304	158 018	108 104	102 569	129 747	77 267	67 505	62 994
Klienci razem ²	1 543 785	1 361 564	1 213 554	1 113 554	1 018 899	897 573	826 042	762 624
Liczba aktywnych klientów ³	735 389	701 089	586 395	502 554	416 607	418 423	355 461	307 511
Liczba aktywnych klientów w kwartale ⁴	735 389	608 271	522 899	470 811	416 607	335 406	281 101	259 318
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	315 817	264 615	208 526	205 408	204 965	187 669	164 966	157 377
- Marketing	141 034	116 855	71 613	75 234	81 106	69 081	58 585	54 823
Średni koszt pozyskania klienta ⁵	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,9	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 3 miesięcy 2025 r. oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2024 r. oraz 12, 9 i 6 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.

⁴ 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.

⁵ Średni koszt pozyskania klienta zdefiniowany jest jako wydatki marketingowe w kwartale podzielone przez liczbę nowych klientów w tym samym kwartale.

OKRES ZAKOŃCZONY	3 MIESIĄCE	12 MIESIĘCY					
	31.03.2025	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019
Nowi klienci ¹	194 304	498 438	311 971	196 864	189 187	112 025	36 555
Klienci razem ²	1 543 785	1 361 564	897 573	614 934	429 157	255 791	149 304
Liczba aktywnych klientów ³	735 389	701 089	418 423	270 560	193 180	108 312	46 642
Średnia liczba aktywnych klientów ⁴	735 389	504 648	283 980	186 053	125 463	61 527	30 250
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	315 817	883 514	694 231	558 567	348 772	282 004	173 892
- Marketing	141 034	344 808	263 924	222 369	120 101	87 731	37 716
Średni koszt pozyskania klienta ⁵	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 3 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.

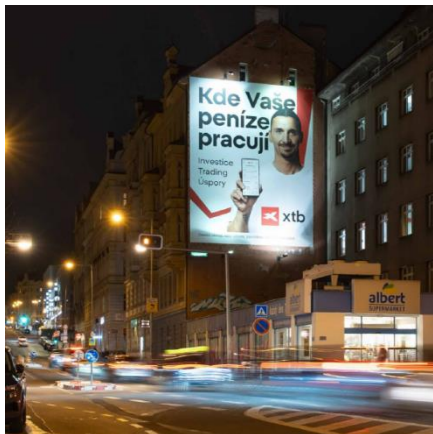
⁴ Średnia kwartalna liczba klientów odpowiednio w okresie 3 miesięcy 2025 r. oraz w okresie 12 miesięcy w poszczególnych latach, którzy (i) przeprowadzili co najmniej jedną transakcję i/lub (ii) posiadali otwartą pozycję, i/lub (iii) posiadali wolne środki na rachunku w okresie.

⁵ Średni koszt pozyskania klienta zdefiniowany jest jako wydatki marketingowe w danym okresie podzielone przez liczbę nowych klientów w tym samym okresie.

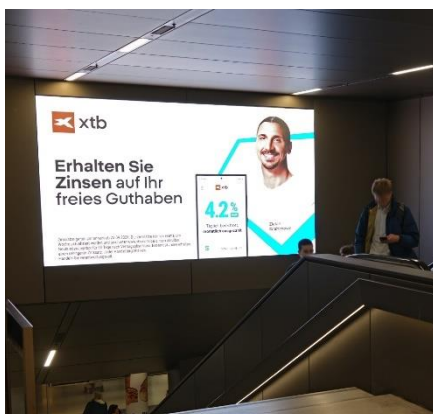
Priorytetem Zarządu jest dalszy przyrost bazy klienckiej prowadzący do umocnienia pozycji rynkowej XTB na świecie poprzez dotarcie z ofertą produktową do klienta masowego. Działania te wspierane są i będą przez szereg inicjatyw, między innymi przez wprowadzanie do oferty nowych produktów, celowane akcje 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 28 dniach kwietnia 2025 r. Grupa pozyskała łącznie 56,4 tys. nowych klientów.

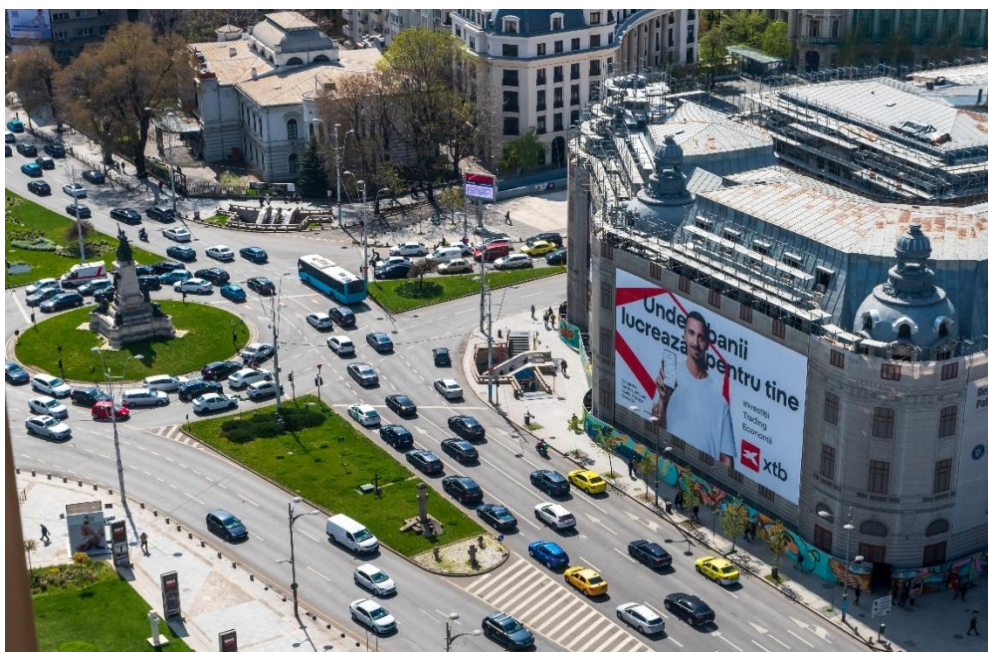
DZIAŁANIA MARKETINGOWE



Przykład nośnika z kampanii reklamowej w Czechach.



Przykład nośnika z kampanii reklamowej w Niemczech.



Przykład nośnika z kampanii reklamowej w Rumunii.

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

W I kwartale 2025 r. aktywność Grupy XTB w obszarze marketingu skupiała się na krajowych oraz zagranicznych kampaniach reklamowych typu OOH (ang. *Out of Home*), czyli wykorzystujących zewnętrzne nośniki typu bilbordy czy plakaty w przestrzeni publicznej np. na przystankach komunikacji miejskiej etc.

W Polsce kampania promowała konto IKE, a jej hasło to „Inwestowanie zaczynam od IKE”. Na rynkach zagranicznych, kampania miała miejsce w Czechach, Słowacji, Niemczech, Portugalii oraz w Rumunii. Jednocześnie, na wskazanych rynkach XTB prowadziło także kampanie telewizyjne.

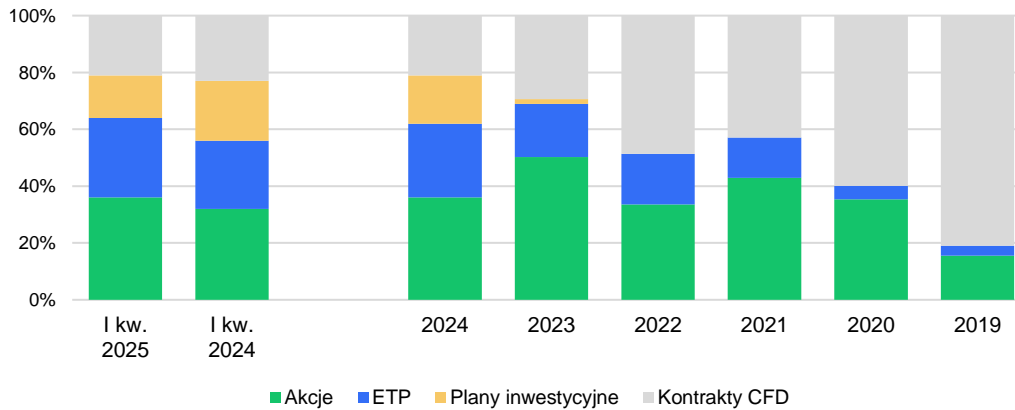
Część tych działań będzie kontynuowana także w drugim i w kolejnych kwartałach 2025 r. Założeniem strategii komunikacyjnej na bieżący rok, jest stała obecność marki XTB w mediach reklamowych w kraju oraz za granicą.

APLIKACJA INWESTYCYJNA ALL-IN-ONE

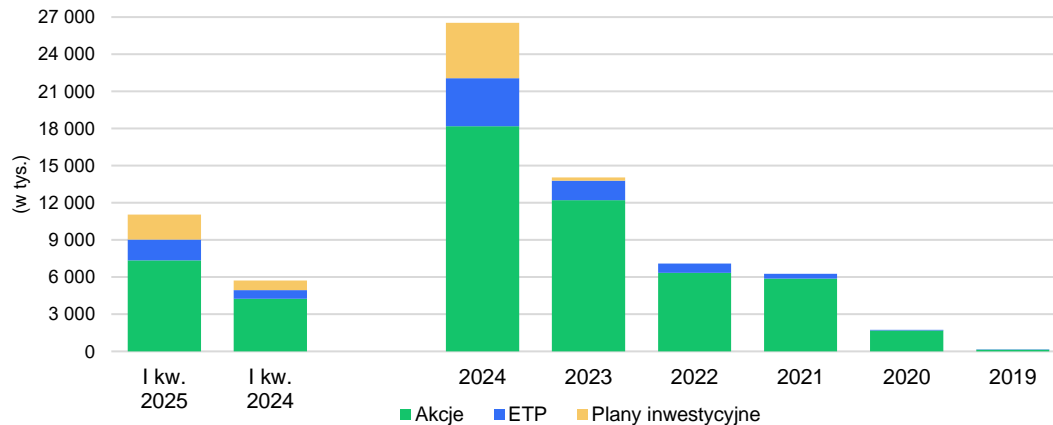
Ambicją Zarządu jest aby XTB kojarzyło się z wiodącą aplikacją inwestycyjną All-in-One w Europie, oferującą klientom łatwe, inteligentne i wydajne sposoby zawierania transakcji, inwestowania i oszczędzania, zapewniając jednocześnie natychmiastowy dostęp do ich pieniędzy.

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.

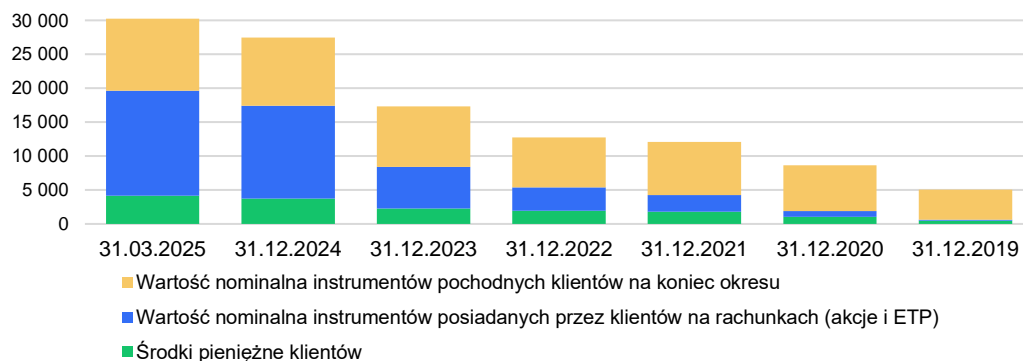
Nowi klienci (UE) - pierwsza transakcja (%)



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 kwartale 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 kilku kwartałów, 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 siedmiu walutach: EUR, USD, GBP, PLN, HUF, RON i CZK 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.

Największą nowością było jednak uruchomienie konta PEA (fr. *Plan d'Epargne en Actions*) dla klientów we Francji. Posiadacze tego konta mogą inwestować w akcje i fundusze ETF 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.

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 kolejnego produktu z segmentu inwestowania długoterminowego: konta IKZE w Polsce.

Spółka widzi również potencjał do dalszego rozwoju segmentu produktów dla aktywnych inwestorów. XTB jest na etapie dalszych analiz i prac przygotowawczych związanych z wprowadzeniem do oferty opcji. Intencją Spółki jest również zaoferowanie inwestorom możliwości handlu kryptowalutami. W oczekiwaniu na uchwalenie ustawy dostosowującej polskie przepisy do Rozporządzenia MiCA, 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.

Przedstawiony powyżej plan produktowy odpowiada aktualnemu stanowi wiedzy i zasobów. XTB planuje dodanie nowych produktów do swojej oferty jeszcze w 2025 roku, 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 ustawy o kryptoaktywach. 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 inwestycyjnej xStation.

Autorska Platforma XTB



W I kwartale 2025 r. Spółka uruchomiła chat AI dla wybranej grupy klientów w Polsce. Testy tego rozwiązania na rynku krajowym pozwolą na jego docelowe wprowadzenie na wszystkie rynki, na których XTB jest obecne. Chat AI będzie wspomagał 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.

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	3 MIESIĄCE	12 MIESIĘCY					
	31.03.2025	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)	57 522	166 250	94 770	58 381	36 616	27 159	21 151
Liczba osób zatrudnionych w Dziale Produktu i Technologii ¹	523	498	429	282	176	129	116

¹ Osoby zatrudnione w oparciu o umowę o pracę, umowę zlecenia oraz świadczące usługi w oparciu o umowę B2B.

DYWIDENDA

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

Zarząd podtrzymuje, że jego zamiarem jest rekomendowanie w przyszłości Walnemu Zgromadzeniu podejmowania uchwał w sprawie wypłaty dywidendy, przy uwzględnieniu czynników wskazanych powyżej, w kwocie na poziomie od 50% do 100% jednostkowego zysku netto Spółki za dany rok obrotowy. Jednostkowy zysk netto za I kwartał 2025 r. wyniósł 190,3 mln PLN.

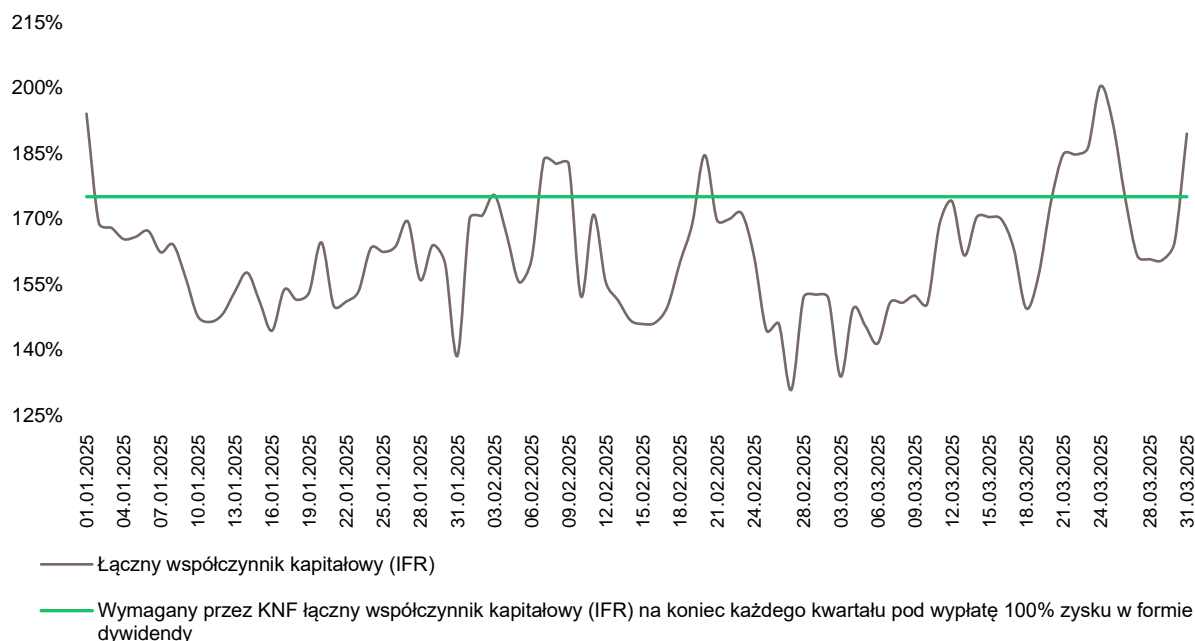
W dniu 1 kwietnia 2025 r. Zarząd XTB S.A. podjął uchwałę zgodnie z którą zarekomendował Radzie Nadzorczej oraz Walnemu Zgromadzeniu Spółki podział jednostkowego zysku netto za rok 2024 w kwocie 855,2 mln PLN w następujący sposób:

- poprzez wypłatę dywidendy w kwocie 640,8 mln PLN, tj. 5,45 PLN na jedną akcję,
- zatrzymanie pozostałej części zysku w kwocie 214,4 mln PLN do dyspozycji Spółki przeznaczając ją na kapitał rezerwowy.

W dniu 14 kwietnia 2025 r. Rada Nadzorcza Spółki pozytywnie odniosła się do propozycji Zarządu i w całości ją zaakceptowała. Należy przy tym zaznaczyć, że ostateczna decyzja co do wysokości i warunków wypłaty dywidendy zostaną podjęte przez akcjonariuszy Spółki na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu, które zostało zwołane na dzień 14 maja 2025 r.

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

Łączny współczynnik kapitałowy Spółki (IFR) w I kwartale 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 kwartału 2025 r. łączny współczynnik kapitałowy w Spółce wyniósł 189,3%.

190,3 MLN PLN

JEDNOSTKOWY ZYSK NETTO
ZA I KWARTAŁ 2025 R.

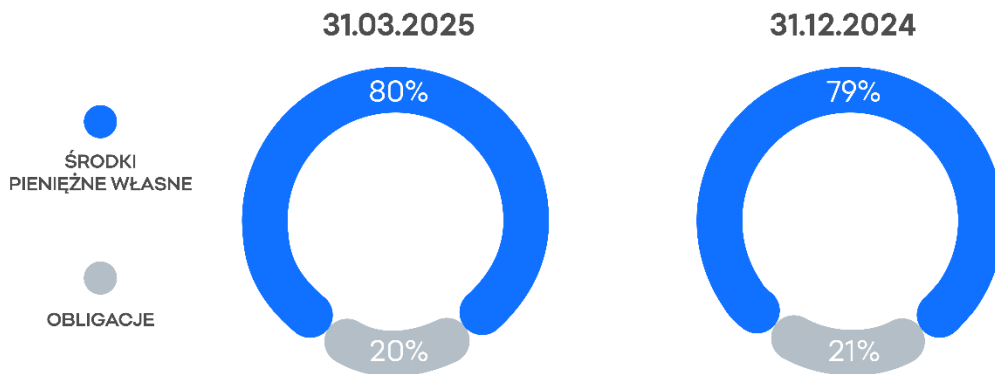
189,3%

ŁĄCZNY WSPÓŁCZYNNIK KAPITAŁOWY
NA KONIEC I KWARTAŁU 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 31 marca 2025 r. łączna wartość własnych środków pieniężnych oraz obligacji wyniosła w Grupie XTB 2 202,8 mln PLN, co stanowi 29,5% sumy bilansowej, z tego 1 770,1 mln PLN przypadała na środki pieniężne, a 432,7 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 Brazylii oraz Indonezji. Spółka zakłada, że rozpoczęcie działalności operacyjnej w Indonezji możliwe będzie w I połowie 2025 r. Jeżeli chodzi o Brazylię to aktualnie XTB jest w trakcie procesu pozyskiwania licencji na tym rynku, który zgodnie z oczekiwaniami może zakończyć się w 2025 r.

W przypadku pozostałych rynków, Spółka może się pochwalić uzyskaniem licencji agenta papierów wartościowych w Chile, która umożliwia oferowanie akcji spółek giełdowych ze świata oraz funduszy ETF. Kolejnym krokiem będzie uruchomienie działalności operacyjnej w Chile. Ponadto, zgodnie z zapowiedziami, w Dubaju zostało otwarte drugie biuro.

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 kwartale 2025 r. Spółka dokonała standaryzacji systemu oceny pracowniczej w całej Grupie Kapitałowej XTB, został także opublikowany raport z Badania Satysfakcji Pracowników zrealizowanego przez dział HR (ang. *Human Resources*). W marcu br. opublikowane zostało pierwsze Oświadczenie o zrównoważonym rozwoju za 2024 r. zgodne z Dyrektywą CSRD i poddane atestacji niezależnego audytora.

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.