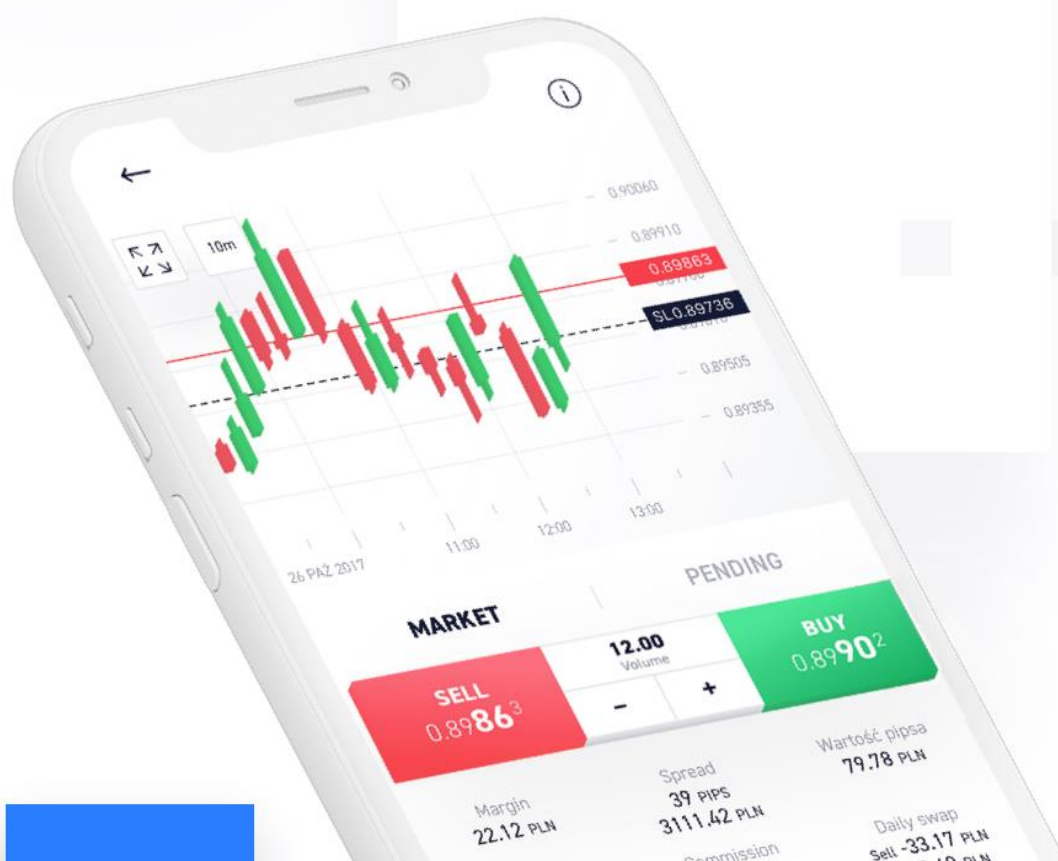




Załącznik do raportu bieżącego nr 29/2023 z dnia 26 października 2023

Wstępne wyniki finansowe i operacyjne
za III kwartał 2023 roku

XTB S.A.



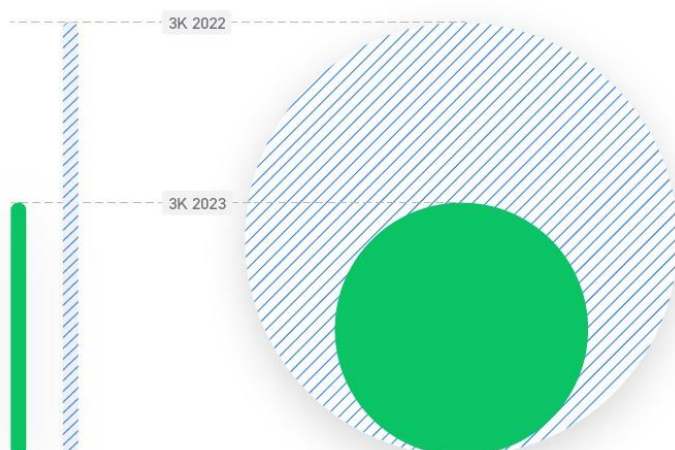
KLUCZOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI XTB III KWARTAŁ 2023



ZYSK NETTO

121,1 MLN
PLN

▼ -48,7% r/r



PRZYCHODY OPERACYJNE

275,7 MLN
PLN

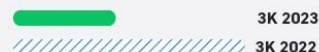
▼ -29,5% r/r



EBIT

110,8 MLN
PLN

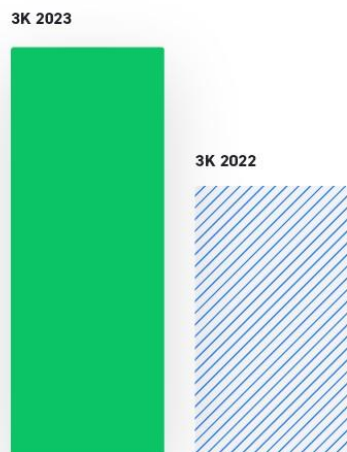
▼ -57,2% r/r



LICZBA AKTYWNYCH KLIENTÓW

223 080

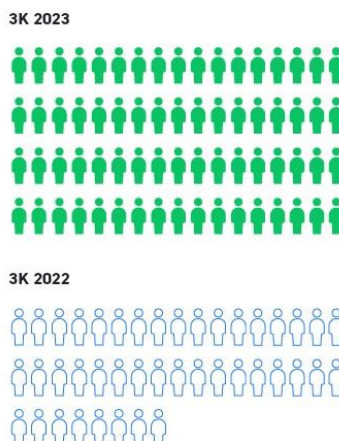
▲ +47,1% r/r



NOWI KLIENTI

67 505

▲ +50,7% r/r



RENTOWNOŚĆ
NA LOTA

137 PLN

▼ -44,1% r/r



OBRÓT W LOTACH

2 001 452

▲ +26,1% r/r





Wybrane skonsolidowane dane finansowe

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 9 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.09.2023	30.09.2022	30.09.2023	30.09.2022
Przychody z działalności operacyjnej razem	275 721	391 289	1 094 573	1 227 503
Koszty działalności operacyjnej razem	(164 966)	(132 546)	(506 562)	(400 332)
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	110 755	258 743	588 011	827 171
Przychody finansowe	19 291	32 081	73 121	49 812
Koszty finansowe	14 484	(277)	(4 552)	(789)
Zysk przed opodatkowaniem	144 530	290 547	656 580	876 194
Podatek dochodowy	(23 403)	(54 328)	(114 456)	(160 405)
Zysk netto	121 127	236 219	542 124	715 789

(w tys. PLN)	STAN NA DZIEŃ		
	30.09.2023	31.12.2022	30.09.2022
Środki pieniężne własne	1 236 445	1 222 499	1 259 691
Środki pieniężne własne + obligacje	1 629 126	1 584 573	1 611 712
Kapitał własny	1 477 085	1 506 069	1 462 363

Wybrane skonsolidowane dane operacyjne (KPI)

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 9 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.09.2023	30.09.2022	30.09.2023	30.09.2022
Nowi klienci ¹	67 505	44 796	234 704	145 826
Klienci razem	826 042	567 387	826 042	567 387
Liczba aktywnych klientów ²	223 080	151 685	330 357	224 339
Średnia liczba aktywnych klientów ³	223 080	151 685	214 332	150 444
Depozyty netto (w tys. PLN) ⁴	828 062	796 899	2 629 330	2 746 487
Średnie przychody operacyjne na aktywnego klienta w tys. PLN ⁵	1,2	2,6	5,1	8,2
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ⁶	2 011 452	1 594 606	5 626 997	4 645 262
Rentowność na lota (w PLN) ⁷	137	245	195	264
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	593 232	539 879	1 736 964	1 710 807
Rentowność za 1 milion obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ⁸	112	152	149	162
Obrót akcjami w wartości nominalnej (w mln USD)	1 077	678	3 203	2 615

¹⁾ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych okresach.

²⁾ Liczba klientów, którzy przeprowadzili co najmniej jedną transakcję w okresie.

³⁾ Średnia kwartalna liczba klientów, którzy przeprowadzili co najmniej jedną transakcję w okresie trzech miesięcy.

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

⁵⁾ Przychody z działalności operacyjnej Grupy w danym okresie podzielone przez średnią kwartalną liczbę klientów, którzy przeprowadzili co najmniej jedną transakcję w okresie trzech miesięcy.

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

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

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



Komentarz Zarządu do wstępnych wyników

W III kwartale 2023 r. XTB wypracowało 121,1 mln zł skonsolidowanego zysku netto wobec 236,2 mln zł rok wcześniej. Skonsolidowane przychody osiągnęły wartość 275,7 mln zł (III kwartał 2023: 391,3 mln zł), a koszty działalności operacyjnej 165,0 mln zł (III kwartał 2022: 132,5 mln zł). W okresie Grupa pozyskała 67,5 tys. nowych klientów, natomiast liczba aktywnych klientów wyniosła 223,1 tys. wobec 151,7 tys. rok wcześniej, co oznacza wzrost o 47,1% r/r.

Przychody

W III kwartale 2023 r. przychody Grupy spadły o 29,5% r/r, z 391,3 mln zł do 275,7 mln zł. Do spadku tego przyczyniła się niższa o 108 zł rentowność jednostkowa lota, wynosząca 137 zł (III kwartał 2022: 245 zł). Istotnymi czynnikami determinującymi ich poziom była niższa zmienność na rynkach finansowych i towarowych w III kwartale 2023 r., rozumiana jako występowanie długich i wyraźnych trendów, zrekompensowana w części wzrostem liczby aktywnych klientów (wzrost o 47,1% r/r), połączonym z ich dużą aktywnością transakcyjną wyrażoną w liczbie zawartych kontraktów CFD w lotach. W konsekwencji obrót instrumentami pochodnymi CFD wyniósł 2 011,5 tys. lotów (III kwartał 2022: 1 594,6 tys. lotów).

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY							
	30.09.2023	30.06.2023	31.03.2023	31.12.2022	30.09.2022	30.06.2022	31.03.2022	31.12.2021
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	275 721	287 245	531 607	216 746	391 289	396 410	439 804	183 567
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	2 011 452	1 770 385	1 845 160	1 720 381	1 594 606	1 489 917	1 560 739	1 073 549
Rentowność na lota (w PLN) ²	137	162	288	126	245	266	282	171
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	593 232	547 088	596 645	548 781	539 879	539 673	631 255	482 097
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	112	126	204	87	152	168	167	94

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

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

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

XTB posiada solidny fundament w postaci stale rosnącej bazy klientów i liczby aktywnych klientów. Od początku roku Grupa odnotowała kolejny rekord w tym obszarze pozyskując 234 704 nowych klientów wobec 145 826 rok wcześniej, co daje wzrost o 60,9%. Analogicznie do liczby nowych klientów rekordowa była także liczba aktywnych klientów, która wzrosła o 47,3% r/r, tj. z 224 339 tys. do 330 357.



	OKRES ZAKOŃCZONY							
	30.09.2023	30.06.2023	31.03.2023	31.12.2022	30.09.2022	30.06.2022	31.03.2022	31.12.2021
Nowi klienci ¹	67 505	62 994	104 206	51 038	44 796	45 697	55 333	42 760
Klienci razem ²	826 042	762 624	703 928	614 934	567 387	525 287	481 931	429 157
Liczba aktywnych klientów ³	330 357	274 450	215 703	258 799	224 339	190 088	149 726	190 452
Średnia liczba aktywnych klientów ⁴	214 332	209 958	215 703	153 082	150 444	149 824	149 726	112 015

¹) Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych kwartałach.

²) Liczba klientów na koniec poszczególnych kwartałów.

³) Liczba aktywnych klientów odpowiednio w okresie 9, 6 i 3 miesięcy 2023 roku oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2022 roku oraz 12 miesięcy 2021 roku. Aktywny klient, to klient, który przeprowadził co najmniej jedną transakcję w okresie.

⁴) Średnia kwartalna liczba aktywnych klientów odpowiednio za okres 9, 6 i 3 miesięcy 2023 roku oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2022 roku oraz 12 miesięcy 2021 roku.

Priorytetem Zarządu jest dalszy przyrost bazy klienckiej prowadzący do umocnienia pozycji rynkowej XTB na świecie poprzez dotarcie z ofertą produktową do klienta masowego. Ambicją Zarządu w 2023 r. jest pozyskiwanie średnio co najmniej 40-60 tys. nowych klientów kwartalnie. Działania te wspierane są przez szereg inicjatyw m.in. wprowadzonym do oferty we wrześniu 2023 r. pierwszym pasywnym produktem inwestycyjnym pozwalającym klientom na budowę do 10 strategii opartych o ETF-y. Każda ze strategii składać może się z maksymalnie 9 funduszy ETF. Inwestorzy mogą wybierać z oferty ponad 350 funduszy notowanych na giełdzie dostępnych obecnie na platformie xStation 5. Klient sam ustala procentową wartość, jaką będzie stanowić alokacja każdego ETF-u wchodzącego w skład jego planu. W obecnej chwili produkt został uruchomiony na 6 rynkach: Czechach, Słowacji, Niemczech, Portugalii, Rumunii oraz we Włoszech. W IV kwartale br. zostanie on także uruchomiony w Hiszpanii i Polsce. W opinii Spółki produkt cieszy się sporym zainteresowaniem mimo braku znaczącej aktywności marketingowej wokół niego.

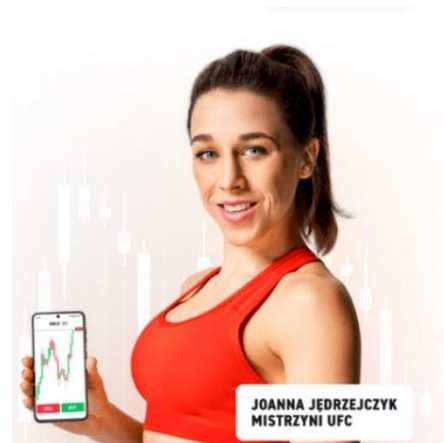
Dodatkowo od kwietnia 2023 roku XTB pozwala na inwestowanie na wybranych rynkach europejskich oraz pozaeuropejskich w akcje spółek i ETF-y za ułamek ich ceny. Akcje ułamkowe pozwalają na większą elastyczność oraz kontrolę nad inwestycjami. Dzięki temu klienci mogą łatwiej dostosowywać portfel inwestycyjny do własnych, unikalnych celów finansowych i tolerancji na ryzyko.



W następstwie realizowanych działań Grupa pozyskała w I kwartale 2023 r. łącznie 104,2 tys. nowych klientów, w II kwartale br. 63,0 tys. nowych klientów, a w III kwartale br. ponad 67,5 tys. nowych klientów. Z kolei w pierwszych 25 dniach października 2023 r. zostało pozyskanych 21,4 tys. nowych klientów.



XTB w celu umocnienia swojej pozycji rynkowej i rozpoznawalności na świecie współpracuje z utytułowanymi sportowcami, będącymi ambasadorami marki XTB. W lutym 2022 r. wprowadzona została kampania reklamowa z udziałem utytułowanej zawodniczki sportów walki, pierwszej Polki w organizacji UFC oraz mistrzyni w tejże organizacji, jak i trzykrotnej mistrzyni świata w boksie tajskim – Joanny Jędrzejczyk.



We wrześniu 2022 r. uruchomiono działania promocyjne z udziałem Conora McGregora, kolejnego ambasadora marki XTB – irlandzkiego zawodnika mieszanych sztuk walki (MMA) oraz UFC. Conor McGregor jest największą gwiazdą sportów walki na świecie oraz najlepiej wynagradzanym sportowcem wg listy sporządzonej przez Forbesa. Conor to nie tylko zawodnik, ale także osoba odnosząca sukcesy w biznesie jako inwestor w wielu ciekawych projektach.

Twarzą marki XTB został także Jiří Procházka, czeski zawodnik, jeden z czołowych zawodników MMA, mistrz UFC. Współpraca ta zakończyła się w maju 2023 r.



Do zespołu ambasadorów XTB dołączył też w 2022 r. Iker Casillas, były piłkarz Realu Madryt, uznawany za jednego z najlepszych bramkarzy wszech czasów. Obecnie pełni on funkcję zastępcy dyrektora generalnego fundacji Realu Madryt.

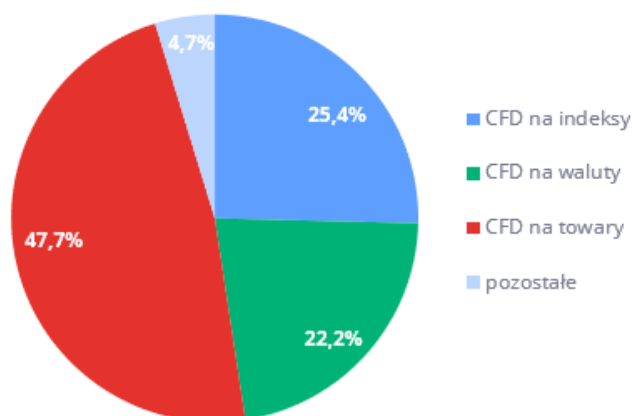
XTB, dzięki podjętej współpracy z takimi osobistościami jak Joanna Jędrzejczyk, Conor McGregor, Jiří Procházka, czy Iker Casillas rozpoczęło promocję oferowanych rozwiązań inwestycyjnych, w szczególności przekonuje, że inwestowanie w różnego rodzaju aktywa jest dostępne dla każdego, za pomocą udostępnianych narzędzi, które ułatwiają wejście w świat inwestycji: przez codzienne analizy rynkowe, a także liczne materiały edukacyjne.



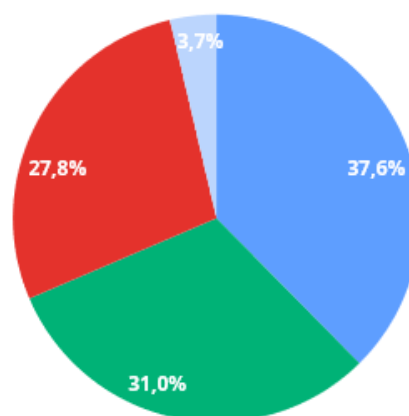
Patrząc na przychody XTB pod kątem klas instrumentów odpowiedzialnych za ich powstanie widać, że w III kwartale 2023 r. prym wiodły CFD oparte na towarach. Ich udział w strukturze przychodów na instrumentach finansowych sięgnął 47,7%. To konsekwencja dużej dochodowości na instrumentach CFD opartych na notowaniach ropy naftowej, złota oraz pszenicy. Drugą najbardziej dochodową klasą aktywów były instrumenty CFD oparte o indeksy. Ich udział w strukturze przychodów w III kwartale 2023 r. wyniósł 25,4%. Najzyskowniejszymi instrumentami w tej klasie były CFD oparte o amerykański indeks US 100 oraz US 500. Przychody na instrumentach CFD opartych o waluty stanowiły 22,2% wszystkich przychodów, gdzie najzyskowniejszymi instrumentami w tej klasie były CFD oparte o parę walutową EURUSD, USDJPY oraz GBPUSD.

Struktura przychodów wg klasy aktywów (w %)

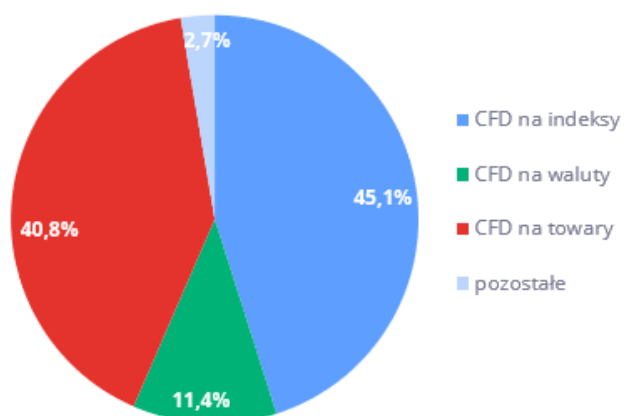
III kwartał 2023



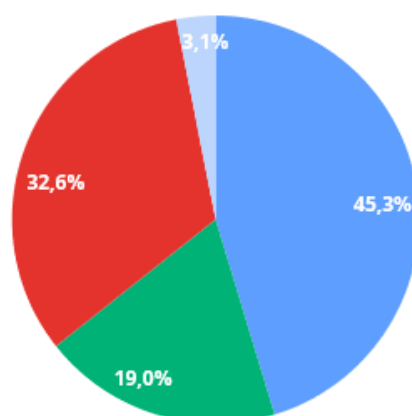
III kwartał 2022



I - III kwartał 2023



I - III kwartał 2022





(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 9 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.09.2023	30.09.2022	30.09.2023	30.09.2022
CFD na towary	137 259	111 421	460 881	408 911
CFD na indeksy	73 133	150 892	509 412	568 788
CFD na waluty	63 968	124 222	129 044	238 690
CFD na akcje i ETF-y	12 219	12 550	21 584	35 699
CFD na obligacje	480	1 778	1 173	548
CFD razem	287 059	400 863	1 122 094	1 252 636
Akcje i ETF-y	961	441	7 506	2 592
Wynik z operacji na instrumentach finansowych brutto	288 020	401 304	1 129 600	1 255 228
Bonusy i rabaty wypłacane klientom	(1 175)	(1 497)	(7 118)	(4 166)
Prowizje wypłacane brokerom współpracującym	(13 902)	(10 239)	(36 856)	(28 378)
Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto	272 943	389 568	1 085 626	1 222 684

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

W model biznesowy XTB wpisana jest duża zmienność przychodów z okresu na okres. Na wyniki operacyjne wpływ mają 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 związany z tym spadek aktywności transakcyjnej klientów Grupy prowadzi co do zasady do zmniejszenia przychodów operacyjnych Grupy. Z uwagi na powyższe, przychody operacyjne i rentowność Grupy mogą spadać w okresach niskiej aktywności rynków finansowych i towarowych. Ponadto, może pojawić się



bardziej przewidywalny trend, w którym rynek porusza się w ograniczonym zakresie cenowym. Prowadzi to do powstania tendencji rynkowych, dających się przewidzieć z wyższym prawdopodobieństwem niż w przypadku większych kierunkowych ruchów na rynkach, co tworzy sprzyjające warunki do transakcji zawieranych w wąskim zakresie rynku (ang. *range trading*). W takim przypadku obserwuje się większą liczbę transakcji przynoszących zyski klientom, co prowadzi do obniżenia wyniku Grupy z tytułu *market making*.

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

Koszty

Koszty działalności operacyjnej w III kwartale 2023 r. ukształtowały się na poziomie 165,0 mln zł i były o 32,4 mln zł wyższe w stosunku do okresu porównywalnego (III kwartał 2022 r.: 132,5 mln zł). Najistotniejsze zmiany r/r wystąpiły w:

- kosztach wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych, wzrost o 14,7 mln zł głównie związany z nowym zatrudnieniem;
- marketingowych, wzrost o 10,0 mln zł wynikający głównie z wyższych nakładów na kampanie marketingowe online;
- pozostałych usługach obcych, wzrost o 2,8 mln zł w następstwie poniesienia głównie wyższych nakładów na:
(i) usługi prawne i doradcze (wzrost o 1,6 mln zł r/r); (ii) systemy IT i licencje (wzrost o 1,0 mln zł r/r).

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 9 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.09.2023	30.09.2022	30.09.2023	30.09.2022
Wynagrodzenia i świadczenia pracownicze	63 767	49 036	188 547	142 014
Marketing	58 585	48 579	194 843	153 891
Pozostałe usługi obce	15 489	12 737	45 496	35 102
Koszty prowizji	14 576	12 995	43 561	40 585
Amortyzacja	4 196	3 080	11 926	8 735
Pozostałe koszty	3 208	1 262	7 380	6 437
Podatki i opłaty	2 947	2 899	8 836	7 645
Koszty utrzymania i wynajmu budynków	2 198	1 958	5 973	5 923
Koszty działalności operacyjnej razem	164 966	132 546	506 562	400 332

W ujęciu k/k koszty działalności operacyjnej wzrosły o 7,6 mln zł głównie za sprawą wyższych o 3,8 mln zł nakładów marketingowych offline oraz wyższych o 2,3 mln zł kosztów wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych, wynikających głównie ze wzrostu zatrudnienia, a także wyższych o 0,7 mln zł kosztów prowizji wynikających z większych kwot zapłaconych dostawcom usług płatniczych za pośrednictwem których klienci deponują swoje środki na rachunkach transakcyjnych.



	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY							
	30.09.2023	30.06.2023	31.03.2023	31.12.2022	30.09.2022	30.06.2022	31.03.2022	31.12.2021
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	164 966	157 377	184 219	158 235	132 546	136 750	131 036	100 715
- Marketing	58 585	54 823	81 435	68 478	48 579	54 662	50 650	37 201
Nowi klienci ¹	67 505	62 994	104 206	51 038	44 796	45 697	55 333	42 760
Klienci razem ²	826 042	762 624	703 928	614 934	567 387	525 287	481 931	429 157
Liczba aktywnych klientów ³	330 357	274 450	215 703	258 799	224 339	190 088	149 726	190 452
Średnia liczba aktywnych klientów ⁴	223 080	209 958	215 703	160 995	151 685	149 922	149 726	127 174
Średni koszt pozyskania klienta ⁵	0,9	0,9	0,8	1,3	1,1	1,2	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 9, 6 i 3 miesięcy 2023 roku oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2022 roku oraz 12 miesięcy 2021 roku. Aktywny klient, to klient, który przeprowadził co najmniej jedną transakcję w okresie.

⁴⁾ Średnia kwartalna liczba aktywnych klientów odpowiednio za okres 9, 6 i 3 miesięcy 2023 roku oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2022 roku oraz 12 miesięcy 2021 roku.

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

W związku z dynamicznym rozwojem XTB Zarząd ocenia, że w 2023 r. łączne koszty działalności operacyjnej mogą kształtować się nawet na poziomie wyższym o około jedną czwartą do tego, jaki zaobserwowaliśmy w 2022 r. Priorytetem Zarządu jest dalszy przyrost bazy klienckiej oraz budowanie marki globalnej. W konsekwencji realizowanych działań nakłady na marketing mogą wzrosnąć o mniej niż jedną piątą w stosunku do roku ubiegłego.

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

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

XTB jako FinTech

XTB jako podmiot technologiczny działający w sektorze finansów prowadzi w sposób ciągły prace polegające na opracowywaniu i rozwijaniu wysoce innowacyjnych, kompleksowych rozwiązań w dziedzinie transakcji oraz inwestycji internetowych w instrumenty finansowe („prace badawczo-rozwojowe”). Czini 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.

Autorska platforma xStation



Aplikacja
Dedykowana aplikacja na komputery stacjonarne



Wersja web
Umożliwia korzystania z platformy xStation poprzez przeglądarkę stron www



xStation Mobile
Dedykowana aplikacja na smartfony z systemem Google Android i Apple iOS



Realizowane w okresie 9 miesięcy 2023 r. prace badawczo-rozwojowe miały na celu rozwój narzędzi niezbędnych do sprawnego funkcjonowania systemów transakcyjnych XTB, efektywnej egzekucji zleceń, sprawnego procesu pozyskiwania nowych klientów (tzw. *onboardingu*) oraz dalszego rozwoju narzędzi wspierających wewnętrzne procesy w firmie w efekcie zidentyfikowanych potrzeb rozwojowych. Obszary badawcze skupiały się na funkcjonalnościach i bezpieczeństwie działania systemów, procesów i baz danych. Prowadzone były również prace badawczo-rozwojowe ukierunkowane na rozwój nowych systemów elektronicznego obrotu.

Z uwagi na przyjętą strategię biznesową opierającą się na rozwoju nowych technologii, w ramach struktury XTB wyodrębniony został Dział Rozwoju IT, w którym znakomitą część personelu stanowią osoby wykonujące prace badawczo-rozwojowe. Przedmiotowe prace mają znaczący, niemalże strategiczny wpływ na działalność gospodarczą prowadzoną przez XTB. Nie tylko przekładają się na poziom generowanych przychodów przez XTB, ale również są kluczowe w procesie budowania i utrzymywania wysoce konkurencyjnej pozycji Spółki na globalnym rynku kapitałowym. Należy bowiem podkreślić, że XTB jest jednym z największych brokerów FX & CFD na świecie prowadzącym swoją działalność na rynku OTC (ang. *over-the-counter*) oraz na rynku giełdowym.

Poniższa tabela przedstawia liczbę osób zatrudnionych w dziale Rozwoju IT oraz ponoszone koszty związane z opracowywaniem i rozwijaniem wysoce innowacyjnych, kompleksowych rozwiązań w dziedzinie transakcji oraz inwestycji internetowych:

	OKRES 9 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 30.09.2023	OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 31.12.2022	OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 31.12.2021
Koszty związane z opracowywaniem i rozwijaniem technologii (w tys. PLN)	67 875	58 381	36 617
Liczba zatrudnionych w dziale Rozwoju IT*	365	266	161

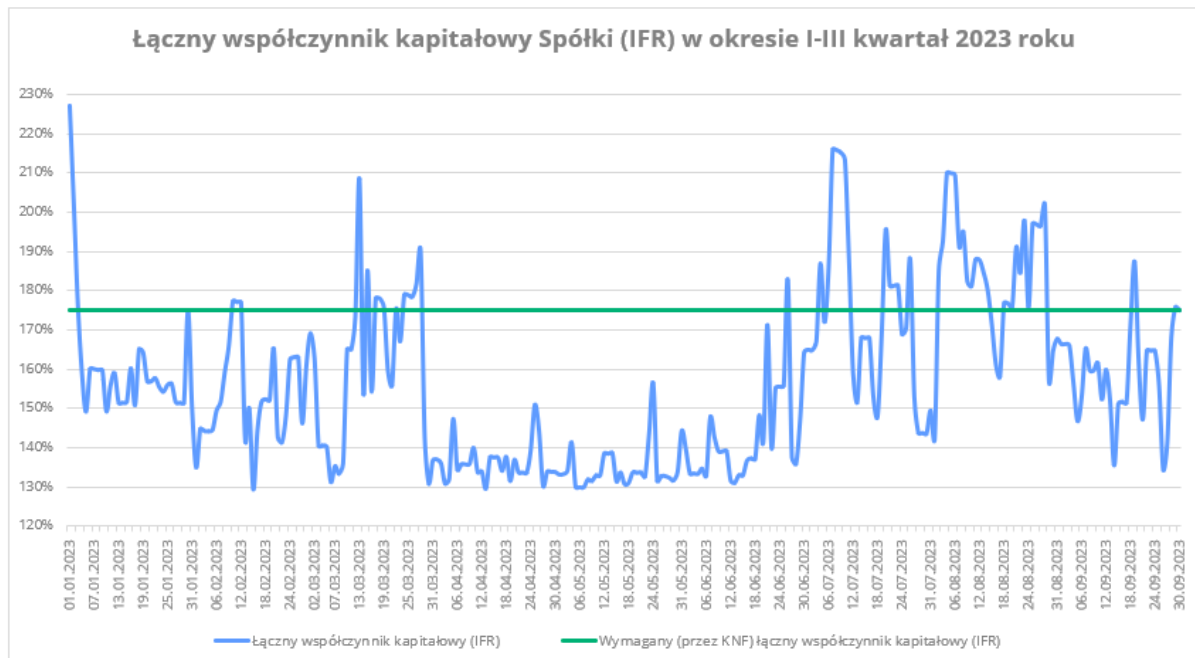
*osoby zatrudnione w oparciu o umowę o pracę, umowę zlecenia oraz świadczące usługi w oparciu o umowę B2B.

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 okres 9 miesięcy 2023 roku wyniósł 540,6 mln zł.

Poziomy łączny współczynnik kapitałowy (IFR) XTB w poszczególnych dniach w okresie I-III kwartał 2023 r. obrazuje poniższy wykres.



Na koniec III kwartału br. łączny współczynnik kapitałowy w Spółce wyniósł 175,0%. Łączny współczynnik kapitałowy informuje o relacji funduszy własnych do aktywów ważonych ryzykiem, a mówiąc inaczej, pokazuje czy dom maklerski jest w stanie posiadanymi funduszami własnymi pokryć minimalny wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka rynkowego, kredytowego, operacyjnego i pozostałych.

Środki pieniężne własne i ich ekwiwalenty

XTB lokuje część swojej gotówki w lokaty bankowe oraz instrumenty finansowe posiadające wagę ryzyka 0%, tj. w obligacje skarbowe oraz obligacje poręczone przez Skarb Państwa. Na dzień 30 września 2023 r. łączna wartość własnych środków pieniężnych oraz obligacji wyniosła w Grupie XTB 1 629,1 mln zł, z tego 1 236,4 mln zł przypadała na środki pieniężne, a 392,7 mln zł na obligacje.

ŚRODKI PIENIĘŻNE WŁASNE

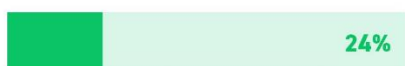
30.09.2023



ŚRODKI PIENIĘŻNE
WŁASNE



OBLIGACJE
SKARBOWE



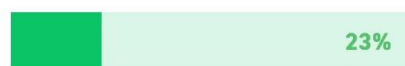
31.12.2022



ŚRODKI PIENIĘŻNE
WŁASNE



OBLIGACJE
SKARBOWE





Ekspansja zagraniczna

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

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

Aktualnie wysiłki Zarządu skupiają się na dotarciu z ofertą do klienta masowego. Jest to kluczowe dla dalszego dynamicznego rozwoju XTB i budowania marki globalnej. Temu też celowi służyć ma dodawane do oferty nowych produktów w 2023 r. i latach kolejnych. Zarząd ocenia, że efekty tych prac dadzą znacznie większy uzysk niż gdyby posiadane zasoby ulokować w uruchomienie działalności operacyjnej w RPA. Z tego też względu start działalności operacyjnej XTB Africa (PTY) Ltd. odłożono w czasie przynajmniej do 2024 r.