



X-TRADE BROKERS DOM MAKLESKI S.A.

(spółka akcyjna z siedzibą w Warszawie i adresem ul. Ogrodowa 58, 00-876 Warszawa, wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000217580)

Strategia Grupy Kapitałowej X-Trade Brokers Dom Maklerski S.A.

Strategia Grupy Kapitałowej X-Trade Brokers Dom Maklerski S.A. („Grupa”, „XTB”) polega na aktywnym wzmacnianiu jej pozycji jako międzynarodowego dostawcy technologicznie zaawansowanych produktów, usług i rozwiązań w zakresie obrotu instrumentami finansowymi w krajach UE, Ameryce Łacińskiej, Afryce i Azji poprzez zwiększanie rozpoznawalności marki, pozyskiwanie nowych klientów dla swoich platform transakcyjnych oraz budowanie długoterminowego profilu inwestycyjnego i lojalności klientów. Plan strategiczny Grupy obejmuje wspieranie wzrostu poprzez ekspansję na nowe rynki, dalszą penetrację istniejących rynków, a także rozbudowę oferty produktowej i usługowej XTB przy jednoczesnym utrzymaniu nakładów kapitałowych na zrównoważonym poziomie.

Strategia Grupy opiera się na następujących obszarach rozwoju:

Rozwój działalności na rynkach, na których Grupa jest obecna w Europie Środkowo-Wschodniej oraz Europie Zachodniej

Kluczowym elementem strategii Grupy jest wykorzystywanie jej przewag konkurencyjnych na rynkach, na których jest obecna, tj. w krajach Europy Środkowo-Wschodniej oraz Europy Zachodniej, w celu zwiększenia jej udziału w rynku i skorzystania z rosnącego popytu na usługi inwestowania *online*.

W krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w których XTB posiada wiodącą pozycję (Polska, Rumunia, Czechy i Słowacja), Grupa zamierza nadal poszerzać swoją bazę klientów poprzez działania sprzedażowe i marketingowe mające na celu zwiększenie udziałów rynkowych oraz korzystanie z dużego popytu na instrumenty pochodne CFD.

W Europie Zachodniej, gdzie XTB z powodzeniem działa w Hiszpanii, Portugalii, Niemczech i we Francji, Grupa zamierza również zwiększać udziały w rynku i zaspokajać popyt, stosując połączenie marketingu *online* i programy edukacyjne dla inwestorów, co umożliwi kierowanie oferty Grupy do klientów o określonym profilu.



Grupa oczekuje również, że jej działania w zakresie marketingu *online* będą skutkowały wzrostem liczby międzynarodowych rachunków aktywnych pozyskiwanych poprzez XTB Limited w Wielkiej Brytanii, które pochodzą spoza rynków stanowiących główny obszar działalności Grupy.

Rozszerzanie międzynarodowej obecności Grupy poprzez ekspansję na nowe rynki, w tym na rynki w Ameryce Łacińskiej, Afryce i Azji

Grupa zamierza rozwijać swoją działalność poprzez ekspansję na nowe rynki w Ameryce Łacińskiej, Afryce i Azji. Zarząd uważa, że zarówno Ameryka Łacińska, Afryka jak i Azja stanowią atrakcyjne regiony dla rynku FX/CFD, z wysokim potencjałem wzrostu. Rozwijając działalność na tych rynkach Grupa niejednokrotnie będzie mogła wykorzystać przewagę pierwszego podmiotu na rynku (ang. *first mover advantage*). Tam gdzie jest to niezbędne do prowadzenia działalności XTB występować będzie o wymagane licencje.

Celem Grupy jest rozszerzanie działalności na nowe rynki poprzez budowanie lokalnych zespołów ds. sprzedaży odpowiedzialnych za poszczególne regiony, co umożliwi XTB dostosowanie prowadzonych kampanii marketingowych do specyfiki kulturowej danego kraju/regionu. Grupa posiada niezbędne doświadczenie w zakresie wymogów i praktyk regulacyjnych, ma również solidną bazę kapitałową i dostęp do zaawansowanej technologii, co pozwala skutecznie rozszerzać jej działalność na tych rynkach.

Grupa planuje wykorzystanie swojej obecności w Belize jako punktu wyjścia dla ekspansji i rozwoju biznesu w innych krajach Ameryki Łacińskiej. Dzięki obecności w Belize Grupa może zaoferować klientom z Ameryki Łacińskiej korzyści płynące z podejścia dostosowanego do regionu i budować swoją reputację jako zaufanej instytucji stosującej metody sprzedażowe, marketingowe i edukacyjne dostosowane do lokalnych uwarunkowań kulturowych.

Grupa oczekuje również, że jej działania w zakresie marketingu online będą skutkowały wzrostem liczby międzynarodowych rachunków aktywnych pozyskiwanych poprzez XTB International Limited w Belize, które pochodzą spoza rynków stanowiących główny obszar działalności Grupy.

Rozwój instytucjonalnego segmentu działalności (X Open Hub)

Zarząd planuje w dalszym ciągu rozwijać współpracę z klientami instytucjonalnymi w ramach X Open Hub oferując im dwie kategorie produktów i usług: technologię transakcyjną i płynność lub obie łącznie. Technologie dostarczane przez Grupę umożliwiają jej klientom instytucjonalnym zbudowanie środowiska transakcyjnego do oferowania takich samych lub podobnych produktów i usług, jakie są dostępne w portfelu produktów i usług Grupy, oraz w związku z tym potencjalne konkurowanie z XTB.

Znaczenie segmentu działalności instytucjonalnej Grupy systematycznie się zwiększa, kreując potencjał zapewniania stabilnych przychodów i przepływów pieniężnych dzięki rosnącej wielkości tego segmentu. Bardziej zróżnicowany profil działalności umożliwia Grupie łatwiejsze korzystanie z nowych możliwości biznesowych w segmencie działalności instytucjonalnej.



Rozwój segmentu działalności instytucjonalnej zależy w istotnej mierze od zdobywania nowych klientów. W odróżnieniu od segmentu działalności detalicznej pozyskanie potencjalnego klienta instytucjonalnego jest stosunkowo długim procesem, trwającym zazwyczaj do roku.

Poszerzanie oferty produktów i usług Grupy oraz rozwijanie nowych technologii

Grupa zamierza rozwijać swoją działalność, oferując klientom nowe produkty i usługi. W tym celu Grupa wprowadzać będzie produkty i usługi finansowe, które umożliwią jej klientom realizację różnorodnych strategii inwestycyjnych przy wykorzystaniu jednej, zintegrowanej platformy transakcyjnej.

Technologie opracowywane przez Grupę we własnym zakresie mają zapewniać jej przewagę konkurencyjną nad innymi dostawcami systemów transakcyjnych w zakresie jakości systemów, a także umożliwiać oferowanie klientom bardziej konkurencyjnych cenowo produktów i usług.

Rozwój poprzez atrakcyjne dla Grupy połączenia i przejęcia innych podmiotów, jak i wspólne przedsięwzięcia (joint ventures)

Grupa dopuszcza inwestycje w atrakcyjne spółki oferujące produkty i usługi podobne do produktów i usług Grupy, mogące stanowić uzupełnienie jej oferty produktowej, usługowej, jak i geograficznej. Zakłada się jednak, że głównym motorem wzrostu XTB będzie rozwój organiczny.