



ZAŁĄCZNIK DO RAPORTU BIEŻĄCEGO NR 29/2025
Z DNIA 28 PAŹDZIERNIKA 2025

WSTĘPNE WYNIKI FINANSOWE I OPERACYJNE ZA III KWARTAŁ 2025 ROKU

Kluczowe wskaźniki za III kwartał 2025 roku



WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE FINANSOWE

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 9 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.09.2025	30.09.2024	30.09.2025	30.09.2024
Przychody z działalności operacyjnej razem	375 821	470 234	1 536 712	1 408 020
Koszty działalności operacyjnej razem	(322 654)	(208 526)	(931 382)	(618 899)
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	53 167	261 708	605 330	789 121
Przychody finansowe	5 433	8 448	33 700	46 132
Koszty finansowe	2 982	(18 244)	(82 105)	(18 757)
Zysk przed opodatkowaniem	61 582	251 912	556 925	816 496
Podatek dochodowy	(8 355)	(48 086)	(93 646)	(149 624)
Zysk netto	53 227	203 826	463 279	666 872

(w tys. PLN)	STAN NA DZIEŃ		
	30.09.2025	31.12.2024	30.09.2024
Środki pieniężne własne	1 785 771	1 619 512	1 250 034
Środki pieniężne własne + obligacje	1 805 792	2 044 204	1 789 327
Kapitał własny	1 818 639	2 003 641	1 808 502



WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE OPERACYJNE (KPI)

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 9 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.09.2025	30.09.2024	30.09.2025	30.09.2024
Nowi klienci ¹	221 762	108 104	583 405	340 420
Klienci razem	1 904 475	1 213 554	1 904 475	1 213 554
Liczba aktywnych klientów ²	919 976	522 899	1 005 589	586 395
Depozyty netto (w tys. PLN) ³	3 233 068	2 266 397	10 473 943	6 071 398
Średnie przychody operacyjne na aktywnego klienta (w tys. PLN) ⁴	0,4	0,9	1,5	2,4
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ⁵	2 094 296	1 627 978	6 323 854	4 616 787
Rentowność na lota (w PLN) ⁶	152	272	218	283
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	1 118 278	695 315	3 200 699	1 898 724
Rentowność za 1 milion obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ⁷	84	167	118	178
Obrót akcjami i ETP w wartości nominalnej (w mln USD)	5 948	2 401	14 797	6 449

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 ETP 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).

221 762

NOWYCH KLIENTÓW
W III KWARTALE 2025 ROKU



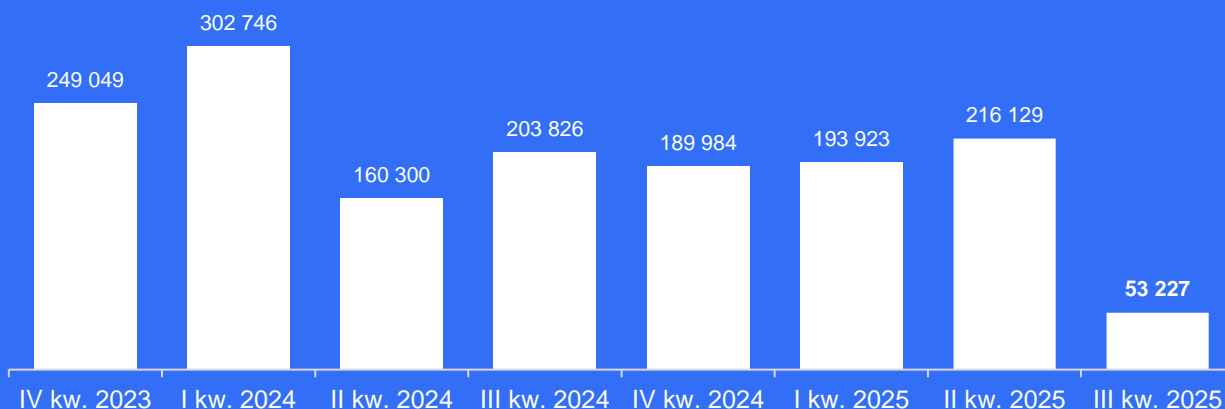
KOMENTARZ ZARZĄDU DO WSTĘPNYCH WYNIKÓW



W III kwartale 2025 r. XTB skutecznie kontynuowało realizację założonej strategii, koncentrując się na budowaniu bazy klientów. W rezultacie Grupa pozyskała rekordowe blisko 222 tys. nowych klientów, co oznacza wzrost o 105,1% rok do roku (r/r). Łączna liczba klientów przekroczyła tym samym 1,9 mln, co stanowi wzrost o 56,9% względem analogicznego okresu poprzedniego roku. Rekordowa była także liczba aktywnych klientów, która wzrosła o 75,9% r/r z 522,9 tys. do 920,0 tys.

W III kwartale 2025 r. Grupa XTB wypracowała 53,2 mln PLN skonsolidowanego zysku netto, w porównaniu do 203,8 mln PLN rok wcześniej. Skonsolidowane przychody osiągnęły wartość 375,8 mln PLN (III kwartał 2024 r.: 470,2 mln PLN), przy kosztach działalności operacyjnej na poziomie 322,7 mln PLN (III kwartał 2024 r.: 208,5 mln PLN).

Zysk netto w ujęciu kwartalnym (w tys. PLN)



PRZYCHODY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

W III kwartale 2025 r. przychody operacyjne wyniosły 375,8 mln PLN (spadek o 20,1% r/r i 54,5% k/k). Najważniejszym czynnikiem, który wpłynął na poziom przychodów był spadek rentowności obrotu instrumentami pochodnymi CFD. Rentowność na lota oraz rentowność za 1 mln obrotu w wartości nominalnej w USD obniżyły się odpowiednio do poziomu 152 PLN (III kwartał 2024: 272 PLN, II kwartał 2025: 229 PLN) oraz 84 USD (III kwartał 2024: 167 USD, II kwartał 2025: 128 USD).

Spadek rentowności to konsekwencja niskiej aktywności rynków finansowych i towarowych w III kwartale br. Na większości najbardziej popularnych wśród klientów instrumentów występował bardziej przewidywalny trend, w którym rynek poruszał się w ograniczonym zakresie cenowym. Doprowadziło to do powstania tendencji rynkowych, dających się przewidzieć z wyższym prawdopodobieństwem niż w przypadku większych kierunkowych ruchów na rynkach, co stworzyło sprzyjające warunki do transakcji zawieranych w wąskim zakresie rynku (ang. *range trading*). W takim przypadku co do zasady obserwuje się większą liczbę transakcji przynoszących zyski klientom, co skutkuje obniżeniem się wyniku lub występowaniem straty z tytułu *market making*.

III kwartał 2025 r. był bardzo spokojny na rynku indeksów. Indeks niemiecki poruszał się w bardzo wąskim trendzie bocznym, mimo osiągniętych kolejnych szczytów. W przypadku indeksów amerykańskich zakres ruchu był szerszy, ale wciąż mocno ograniczony. We wrześniu rozpoczął się rajd na złocie, który doprowadził do osiągnięcia przez ten kruszec kolejnych rekordów cen. Jednak poprzednie 2 miesiące stały raczej pod znakiem rynkowej flauty. Większą zmiennością charakteryzowały się rynki towarowe (gaz ziemny, kakao, pszenica) z wyjątkiem ropy, gdzie również zakres ruchów był bardzo ograniczony.

Mimo niesprzyjającego otoczenia rynkowego w okresie, które nie pozwalało wykorzystać posiadanego przez XTB potencjału bazy klientów liczba aktywnych klientów wzrosła o 71,5% r/r. Było to połączone z ich dużą aktywnością transakcyjną wyrażoną m.in. w liczbie zawartych kontraktów CFD w lotach (wzrost o 28,6% r/r) czy w obrocie instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej w mln USD (wzrost o 60,8% r/r). W rezultacie obrót instrumentami pochodnymi wyniósł 2 094,3 tys. lotów (III kwartał 2024: 1 628,0 tys. lotów, II kwartał 2025: 2 321,6 tys. lotów), zaś w wartości nominalnej 1 118,3 mld USD (III kwartał 2024: 695,3 mln USD, II kwartał 2025: 1 144,6 mld USD).

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	30.09.2025	30.06.2025	31.03.2025	31.12.2024	30.09.2024	30.06.2024	31.03.2024	31.12.2023
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	375 821	580 597	580 294	465 416	470 234	381 838	555 948	506 710
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	2 094 296	2 321 584	1 907 974	1 657 390	1 627 978	1 461 670	1 527 139	1 497 241
Rentowność na lota (w PLN) ²	152	229	277	253	272	232	344	322
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	1 118 278	1 144 554	937 867	727 854	695 315	621 544	581 865	548 927
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	84	128	144	147	167	142	229	219

¹ Lot stanowi jednostkę transakcyjną obrotu instrumentami finansowymi. 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 ETP 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	9 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY						
	30.09.2025	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	1 536 712	1 873 436	1 618 385	1 451 954	625 595	797 750	239 304	288 301
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	6 323 854	6 274 177	6 779 816	6 592 928	4 045 882	3 113 375	1 638 595	2 126 422
Rentowność na lota (w PLN) ²	218	275	227	212	144	249	140	129
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	3 200 699	2 626 577	2 285 891	2 259 588	1 737 351	1 021 835	541 510	773 899
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	118	169	164	142	92	197	111	99

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 ETP 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 III kwartale 2025 r. prym wiodły CFD (ang. *contract for difference*) oparte na towarach. Ich udział w przychodach w analizowanym okresie wyniósł 48,5% (III kwartał 2024 r.: 38,2%). Było to związane z wysoką dochodowością obrotu na instrumentach CFD opartych na notowaniach cen złota, gazu ziemnego oraz kakao. Drugą najbardziej dochodową klasą aktywów były instrumenty CFD oparte na indeksach. Ich udział w strukturze przychodów sięgnął 32,4% wobec 44,9% rok wcześniej. To konsekwencja m.in. dużej dochodowości na instrumentach CFD opartych o amerykański indeks US 100, indeks zmienności VIX (ang. *Volatility Index*), czy też amerykański indeks US 500. Przychody na instrumentach CFD opartych o waluty stanowiły 10,8% wszystkich przychodów, wobec 14,6% rok wcześniej. Najbardziej dochodowymi instrumentami finansowymi w tej klasie były instrumenty CFD oparte o kryptowaluty: ethereum, bitcoin oraz o ripple.

48,5%

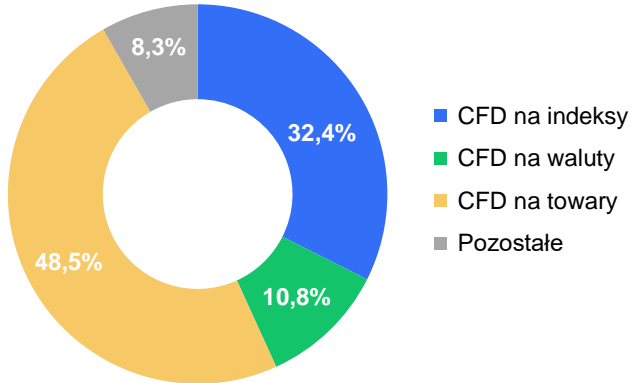
UDZIAŁ W STRUKTURZE PRZYCHODÓW
CFD OPARTYCH NA TOWARACH

152 PLN

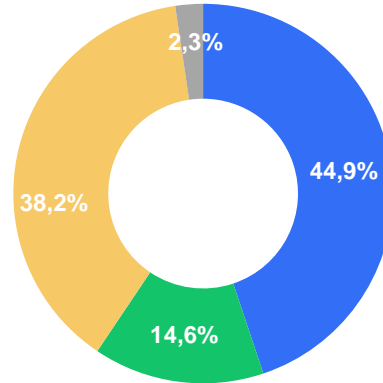
RENTOWNOŚĆ NA LOTA

STRUKTURA PRZYCHODÓW WG KLASY AKTYWÓW (W %)

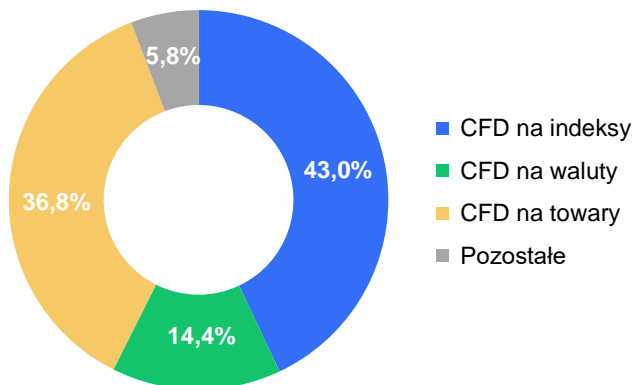
III kwartał 2025 r.



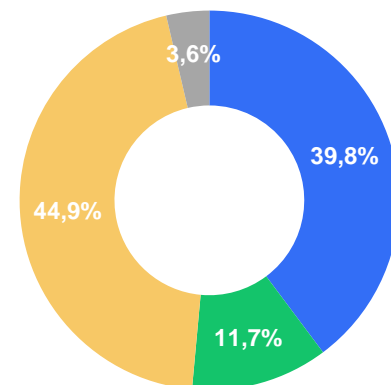
III kwartał 2024 r.



I - III kwartał 2025 r.



I - III kwartał 2024 r.



(w tys. PLN)

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 9 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.09.2025	30.09.2024	30.09.2025	30.09.2024
CFD na towary	178 015	178 586	557 918	628 105
CFD na indeksy	118 984	209 517	651 241	556 636
CFD na waluty	39 589	68 005	218 517	163 560
CFD na akcje i ETP	24 633	8 700	45 531	29 633
CFD na obligacje	7	(158)	64	270
CFD razem	361 228	464 650	1 473 271	1 378 204
Akcje i ETP	5 783	2 439	41 911	21 263
Wynik z operacji na instrumentach finansowych brutto	367 011	467 089	1 515 182	1 399 467
Bonusy i rabaty wypłacane klientom	(4 271)	(2 650)	(12 531)	(6 292)
Prowizje wypłacane brokerom współpracującym	(13 958)	(11 286)	(37 211)	(37 104)
Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto	348 782	453 153	1 465 440	1 356 071



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 łota. 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 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 III kwartale 2025 r. ukształtowały się na poziomie 322,7 mln PLN i były o 114,1 mln PLN wyższe od tych rok wcześniej (III kwartał 2024 r.: 208,5 mln PLN). Najistotniejsze zmiany wystąpiły w:

- kosztach marketingowych, wzrost o 69,9 mln PLN wynikający głównie z wyższych nakładów na kampanie marketingowe online oraz offline;
- kosztach wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych, wzrost o 26,1 mln PLN, głównie za sprawą wzrostu zatrudnienia;
- pozostałych usług obcych, wzrost o 14,2 mln PLN w następstwie poniesienia głównie wyższych nakładów na: (i) systemy IT i licencje (wzrost o 9,5 mln PLN r/r), (ii) dostarczanie danych rynkowych (wzrost o 1,6 mln PLN r/r) oraz (iii) usługi prawne i doradcze (wzrost o 1,5 mln PLN r/r).

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 9 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.09.2025	30.09.2024	30.09.2025	30.09.2024
Marketing	141 495	71 613	405 851	227 953
Wynagrodzenia i świadczenia pracownicze	105 150	79 018	297 850	227 297
Pozostałe usługi obce	34 757	20 581	96 764	56 178
Koszty prowizji	22 507	24 722	79 773	68 642
Amortyzacja	6 552	5 066	18 396	14 782
Podatki i opłaty	4 775	1 669	11 396	10 339
Pozostałe koszty	4 706	4 021	13 203	7 968
Koszty utrzymania i wynajmu budynków	2 712	1 836	8 149	5 740
Koszty działalności operacyjnej razem	322 654	208 526	931 382	618 899

W ujęciu k/k koszty działalności operacyjnej były wyższe o 29,7 mln PLN, na co główny wpływ miał wzrost o 18,2 mln PLN nakładów na działania marketingowe offline oraz online, następnie wzrost o 7,5 mln PLN kosztów wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych, wynikających głównie ze wzrostu zatrudnienia, oraz wzrost o 2,3 mln PLN pozostałych usług obcych głównie z powodu wyższych nakładów na systemy IT i licencje. Nakłady te zwiększane są stopniowo, a działania, na które Spółka je przeznaczona 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 zaobserwowaliśmy w 2024 r. Priorytetem Zarządu jest dalszy przyrost bazy klienckiej oraz budowanie marki globalnej. W konsekwencji realizowanych działań nakłady na marketing mogą wzrosnąć nawet o około 80% w stosunku do roku 2024, 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 III kwartale 2025 r. Grupa odnotowała kolejny rekord w tym obszarze pozyskując 221 762 nowych klientów wobec 108 104 rok wcześniej, co daje wzrost o 105,1%. Analogicznie do liczby nowych klientów, rekordowa była także liczba aktywnych klientów. Wzrosła ona z 522 899 do 919 976, tj. o 56,9% r/r.

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	30.09.2025	30.06.2025	31.03.2025	31.12.2024	30.09.2024	30.06.2024	31.03.2024	31.12.2023
Nowi klienci ¹	221 762	167 339	194 304	158 018	108 104	102 569	129 747	77 267
Klienci razem ²	1 904 475	1 704 256	1 543 785	1 361 564	1 213 554	1 113 554	1 018 899	897 573
Liczba aktywnych klientów w okresie ³	1 005 589	853 938	735 389	701 089	586 395	502 554	416 607	418 423
Liczba aktywnych klientów w kwartale	919 976	812 519	735 389	608 271	522 899	470 811	416 607	335 406
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	322 654	292 911	315 817	267 802	208 526	205 408	204 965	187 669
- Marketing (w tys. PLN)	141 495	123 322	141 034	116 855	71 613	75 234	81 106	69 081
Średni koszt pozyskania klienta (w tys. PLN) ⁴	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	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 2025 r. oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2024 r. oraz 12 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 objęte oprocentowaniem.

⁴ Średni koszt pozyskania klienta zdefiniowany jest jako wydatki marketingowe w kwartale podzielone przez liczbę nowych klientów w tym samym kwartale.

OKRES ZAKOŃCZONY	9 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY					
	30.09.2025	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019
Nowi klienci ¹	583 405	498 438	311 971	196 864	189 187	112 025	36 555
Klienci razem ²	1 904 475	1 361 564	897 573	614 934	429 157	255 791	149 304
Liczba aktywnych klientów w okresie ³	1 005 589	701 089	418 423	270 560	193 180	108 312	46 642
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	931 382	886 701	694 231	558 567	348 772	282 004	173 892
- Marketing (w tys. PLN)	405 851	344 808	263 924	222 369	120 101	87 731	37 716
Średni koszt pozyskania klienta (w tys. PLN) ⁴	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 9 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 objęte oprocentowaniem.

⁴ 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 27 dniach października 2025 r. Grupa pozyskała łącznie 95,9 tys. nowych klientów.

DZIAŁANIA MARKETINGOWE

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



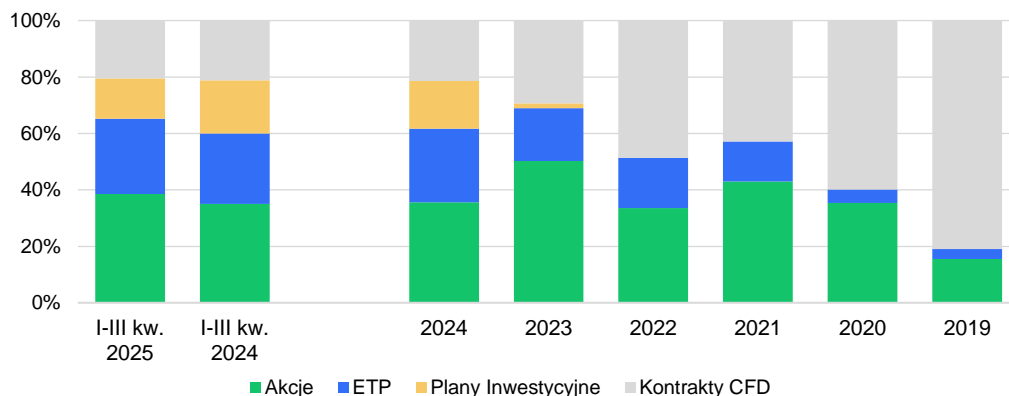
W III kwartale 2025 r. trwały przygotowania do uruchomienia największej kampanii marketingowej w historii Grupy XTB. Ruszyła ona we wrześniu i objęła 13 rynków: Polskę, Czechy, Słowację, Węgry, Rumunię, Francję, Niemcy, Portugalię, Wielką Brytanię, Włochy, Chile, Bliski Wschód oraz Indonezję. Reklamy z udziałem ambasadora marki Zlatana Ibrahimovicia można oglądać w kanałach cyfrowych, social mediach, w telewizji i na platformach VOD. Na wybranych rynkach spoty pojawiają się również w radio i w kinie. Wykorzystane zostaną także nośniki zewnętrzne tradycyjne oraz digital typu ekrany LED. Poszczególne działania będą uruchamiane stopniowo, a całość potrwa do końca bieżącego roku. Przekaz kampanii ma pomóc zmienić sposób, w jaki ludzie myślą o inwestowaniu, tak aby stało się ono stałym elementem codziennego życia.

APLIKACJA INWESTYCYJNA ALL-IN-ONE

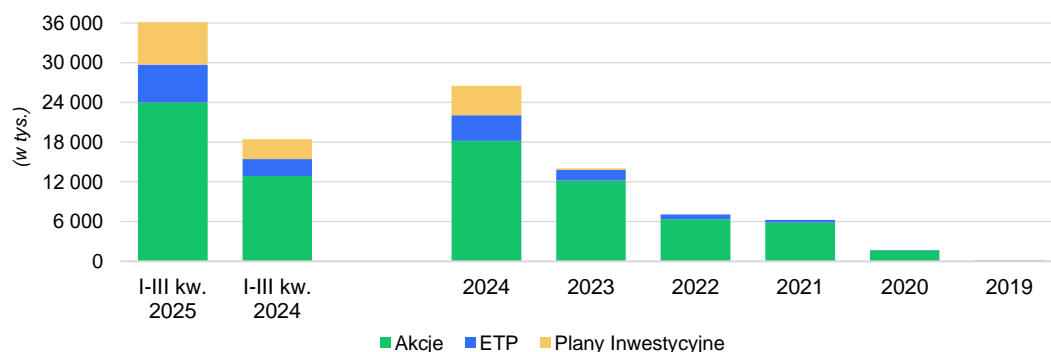
Ambicją Zarządu jest aby XTB kojarzyło się z wiodącą aplikacją inwestycyjną All-in-One w Europie, oferującą klientom łatwe, inteligentne i wydajne sposoby zawierania transakcji, inwestowania i oszczędzania, zapewniając jednocześnie natychmiastowy dostęp do ich pieniędzy.

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.

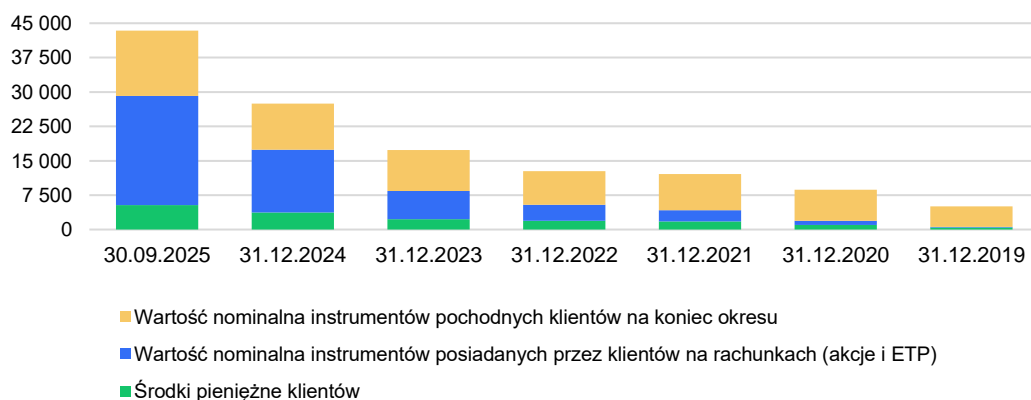
Nowi klienci (UE) - pierwsza transakcja (%)



Liczba transakcji na akcjach, ETP i Planach Inwestycyjnych (klienci UE)



Aktywa klientów XTB (w mln PLN)



PLAN PRODUKTOWY W 2025 R.

W okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 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 dłuższego czasu, 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 w tamtym okresie aktywowało blisko 22 tys. klientów, z czego 43% w Polsce oraz 57% z zagranicy. 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 19 walutach, w tym m.in.: EUR, USD, GBP, PLN, HUF, RON, CZK, CHF, JPY i CAD, 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.

W drugim kwartale 2025 r. uruchomiona została usługa rachunków PEA (fr. *Plan d'Epargne en Actions*) dla klientów we Francji. Posiadacze tego konta mogą inwestować w akcje i fundusze ETP 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 III kwartale 2025 r. XTB wprowadziło do swojej oferty wyczekiwany przez klientów w Polsce rachunek IKZE, czyli Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego. IKZE może posiadać każda osoba fizyczna (konto nie może być współdzielone), w tym osoba prowadząca działalność gospodarczą, która ukończyła 16 lat i ma rezydencję podatkową w Polsce. Zyski z IKZE są zwolnione z 19% podatku od zysków kapitałowych, a zgromadzony kapitał podlega dziedziczeniu. Rachunek objęty jest rocznym limitem wpłat, które można odliczyć od dochodu w zeznaniu podatkowym. Wypłaty zgromadzonych środków mogą zostać dokonane po ukończeniu 65. roku życia i spełnieniu warunku dokonywania wpłat przez co najmniej 5 lat kalendarzowych – wówczas opodatkowane są zryczałtowanym podatkiem dochodowym w wysokości 10%. Bez spełniania tych warunków, można dokonać zwrotu środków z IKZE, ale z uwzględnieniem zapłaty podatku wg skali podatkowej obowiązującej w danym roku.

Jednocześnie Grupa XTB stale realizuje strategię budowania uniwersalnej aplikacji inwestycyjnej, której oferta przeznaczona jest dla każdego inwestora, chcącego efektywnie zarządzać swoimi środkami, zarówno krótko – jak i długoterminowo. Spółka planuje rozszerzenie swojego portfolio o kolejne produkty. W pierwszych III kwartałach 2025 r. zespół XTB skupiał się na przygotowaniu do wprowadzenia do oferty kryptowalut oraz opcji.

Wprowadzenie kryptowalut jest ściśle związane i uzależnione od zakończenia w Polsce procesu legislacyjnego związanego z uchwaleniem ustawy dostosowującej polskie przepisy do Rozporządzenie MiCA (*ang. Markets in Crypto-Assets Regulation*). W dniu 16 października 2025 r. Senat rozpatrzył projekt ustawy, zgłosił do niego 81 poprawek i skierował do Komisji Finansów Publicznych. W oczekiwaniu na zakończenie tego procesu, 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.

Wprowadzenie opcji do oferty XTB uzależnione jest od akceptacji przez KNF modelu wyceny opcji. Obecnie trwa proces z tym związany, w którym KNF może składać do Spółki dodatkowe pytania do przedstawionych dokumentów.

Przedstawiony powyżej plan produktowy odpowiada aktualnemu stanowi wiedzy i zasobów. Realizacja tego planu przez XTB jest uzależniona m.in. od czynników zewnętrznych, które są poza kontrolą Spółki, jak współpraca z zewnętrznymi dostawcami, uzyskanie niezbędnych zgód regulacyjnych czy uchwalenie odpowiednich 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 finansów prowadzi w sposób ciągły prace polegające na opracowywaniu i rozwijaniu wysoce innowacyjnych, kompleksowych rozwiązań w dziedzinie transakcji oraz inwestycji internetowych w instrumenty finansowe. Czyni to Spółkę organizacją typu FinTech. Celem powyższych prac jest opracowywanie innowacyjnych technologii i rozwiązań pozwalających w szczególności na dalszy rozwój oferty produktowej. XTB jest właścicielem szeregu autorskich rozwiązań technologicznych, w tym nowoczesnej platformy transakcyjnej xStation.

Autorska Platforma XTB



W raportowanym okresie zespół technologiczny XTB skupiał się na działaniach służących dalszemu podnoszeniu poziomu bezpieczeństwa platformy i aplikacji mobilnej. Rozpoczęto stopniowy proces włączania automatycznego logowania 2FA dla obecnych i nowych klientów, przeanalizowano i zaplanowano kolejne aktywności w tym obszarze.

Aplikacja mobilna XTB zyskała odświeżony i bardziej przyjazny widok główny, w tym w odpowiedzi na zapotrzebowanie klientów dodano dodatkowe funkcjonalności sortowania widoku instrumentów.

Dodatkowo wprowadzono zmiany w zakresie narzędzi dedykowanych obsłudze klientów instytucjonalnych. Zaimplementowane rozwiązania pozwoliły na bardziej płynną realizację zgłoszeń tych klientów, dotyczących zmian konfiguracyjnych sesji handlowych. Dalsze prace w tym zakresie, umożliwiające płynne zmiany konfiguracji sesji cenowych, zostały także zaplanowane na IV kwartał roku.

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	9 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY						
	30.09.2025	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018
Koszty Działu Produktu i Technologii (w tys. PLN)	184 432	165 839	94 770	58 381	36 616	27 159	21 151	18 974
Liczba osób w Dziale Produktu i Technologii ¹	614	498	429	282	176	129	116	106

¹ W przedstawionej liczbie osób uwzględniono: osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę, umowy zlecenia oraz osoby świadczące usługi w ramach umów B2B.

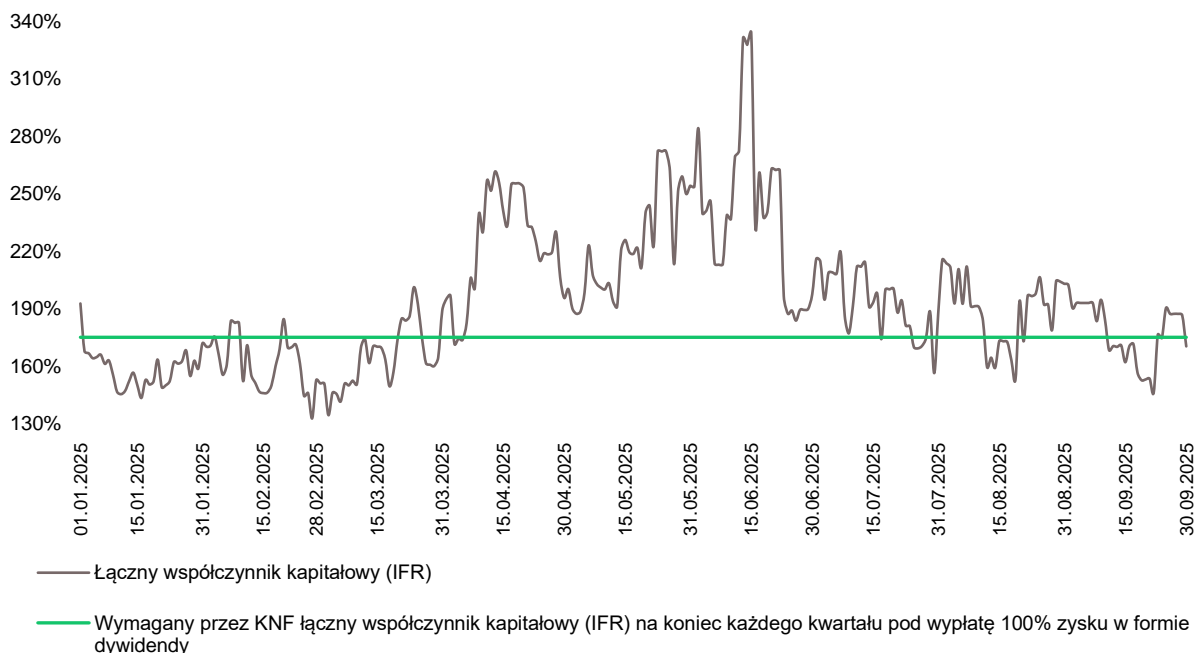
DYWIDENDA

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 2025 r. wyniósł 462,8 mln PLN.

Poziomy łącznego współczynnika kapitałowego (IFR) XTB w okresie I – III kwartałów 2025 r. obrazuje poniższy wykres.

Łączny współczynnik kapitałowy Spółki (IFR) w okresie I - III kwartał 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 III kwartału br. łączny współczynnik kapitałowy w Spółce wyniósł 170,3%.

462,8 MLN PLN

JEDNOSTKOWY ZYSK NETTO
ZA TRZY KWARTAŁY 2025 R.

170,3%

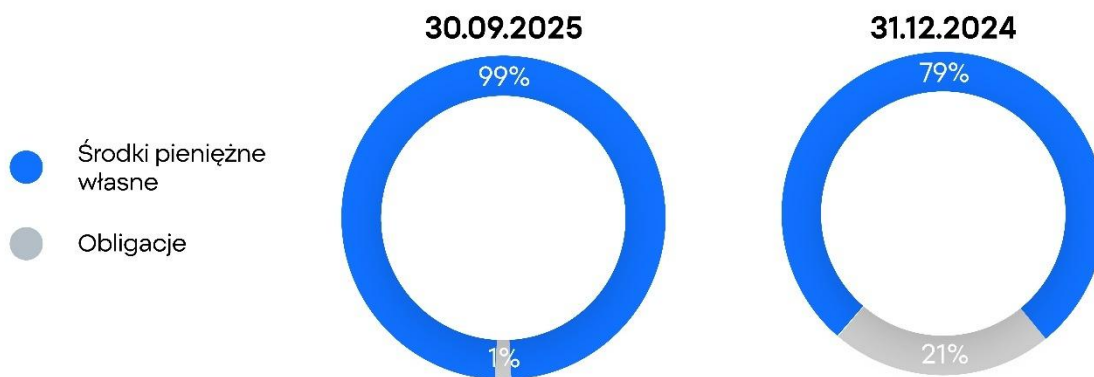
ŁĄCZNY WSPÓŁCZYNNIK KAPITAŁOWY
NA KONIEC III KWARTAŁU 2025 R.



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 30 września 2025 r. łączna wartość własnych środków pieniężnych oraz obligacji wyniosła w Grupie XTB 1 805,8 mln PLN, co stanowi 21,7% sumy bilansowej, z tego 1 785,8 mln PLN przypadała na środki pieniężne, a 20,0 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 skupiały się przede wszystkim na uzyskaniu niezbędnych licencji i zezwoleń do rozpoczęcia działalności w Indonezji oraz Brazylii. XTB z powodzeniem przeprowadziło oba procesy formalno-prawne, uzyskując w pierwszej kolejności licencję w Indonezji. Tamtejsza spółka zależna XTB pozyskała już pierwszych klientów, a w jej ofercie znajdują się akcje i fundusze ETF, zaś na przełomie 2025/2026 r. planowane jest dodanie także instrumentów CFD.

Jeżeli chodzi o Brazylię, to zgodnie z założeniami proces pozyskania licencji został zakończony w bieżącym roku. Grupa uzyskała pozwolenie na działalność i rozpoczęła procedurę wpisu na listę instytucji nadzorowanych. Z uwagi na aktualną sytuację w sektorze brokerskim na rynku brazylijskim, w szczególności lokalny protekcyjizm, XTB rozważa wszystkie możliwe opcje biznesowe, w tym zaprzestanie dalszych działań na tym rynku.

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 2025 r. Grupa XTB realizuje przyjętą w 2024 r. 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 III kwartale 2025 r. działania w obszarze zrównoważonego rozwoju obejmowały głównie inicjatywy na rzecz pracowników oraz projekty dedykowane edukacji oraz promowaniu wiedzy finansowej. XTB zaangażowało się także w program wsparcia przedsiębiorców wdrażających innowacje i przedsięwzięcia z zakresu zrównoważonego rozwoju. Za te aktywności odpowiadała Fundacja XTB, która w raportowanym okresie skupiała się również na planowaniu nowych projektów na kolejne miesiące 2025 oraz na początek 2026 roku.

