



ZAŁĄCZNIK DO RAPORTU BIEŻĄCEGO NR 2/2026
Z DNIA 29 STYCZNIA 2026 R.

WSTĘPNE WYNIKI FINANSOWE I OPERACYJNE ZA 2025 ROK

Kluczowe wskaźniki za 2025 rok

LICZBA
AKTYWNYCH KLIENTÓW

1 189 422

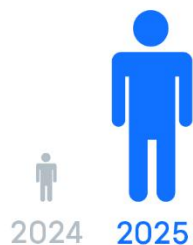
▲ +69,7% r/r



NOWI KLIENTI

864 286

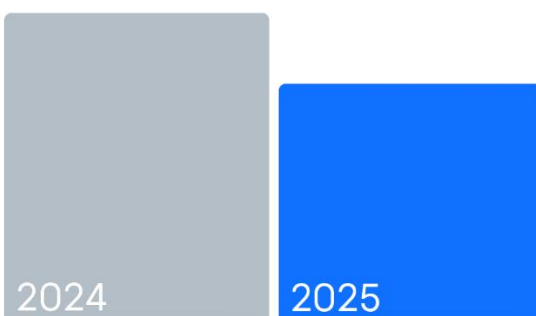
▲ +73,4% r/r



ZYSK NETTO

643,8 mln PLN

▼ -24,9% r/r



PRZYCHODY
OPERACYJNE

2 146,8 mln PLN

▲ +14,6% r/r



EBIT

834,3 mln PLN

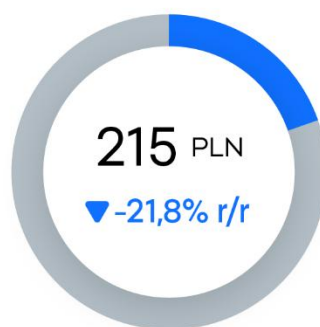
▼ -15,4% r/r



RENTOWNOŚĆ NA LOTA

215 PLN

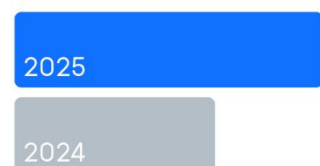
▼ -21,8% r/r



OBRÓT CFD W LOTACH

8 866 381

▲ +41,3% r/r



Kluczowe wskaźniki za IV kwartał 2025 roku



WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE FINANSOWE

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2025	31.12.2024
Przychody z działalności operacyjnej razem	610 092	465 416	2 146 804	1 873 436
Koszty działalności operacyjnej razem	(381 079)	(267 802)	(1 312 461)	(886 701)
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	229 013	197 614	834 343	986 735
Przychody finansowe	5 903	16 713	39 603	62 845
Koszty finansowe	(14 527)	17 628	(96 632)	(1 129)
Zysk przed opodatkowaniem	220 389	231 955	777 314	1 048 451
Podatek dochodowy	(39 887)	(41 971)	(133 533)	(191 595)
Zysk netto	180 502	189 984	643 781	856 856

(w tys. PLN)	STAN NA DZIEŃ	
	31.12.2025	31.12.2024
Środki pieniężne własne	1 994 027	1 619 512
Środki pieniężne własne + obligacje	1 994 027	2 044 204
Kapitał własny	2 021 812	2 003 641



WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE OPERACYJNE (KPI)

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2025	31.12.2024
Nowi klienci ¹	280 881	158 018	864 286	498 438
Klienci razem	2 164 867	1 361 564	2 164 867	1 361 564
Liczba aktywnych klientów ²	1 063 787	608 271	1 189 422	701 089
Depozyty netto (w tys. PLN) ³	4 198 336	2 535 913	14 672 279	8 607 311
Średnie przychody operacyjne na aktywnego klienta (w tys. PLN) ⁴	0,6	0,8	1,8	2,7
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ⁵	2 542 526	1 657 390	8 866 381	6 274 177
Rentowność na lata (w PLN) ⁶	208	253	215	275
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	1 605 005	727 854	4 805 704	2 626 577
Rentowność za 1 milion obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ⁷	93	147	109	169
Obrót akcjami i ETF w wartości nominalnej (w mln USD)	7 015	3 125	21 813	9 574

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 ETF w przypadku których 1 lot równa się 1 akcji. W związku z ujednoliceniem definicji lota dla instrumentów CFD opartych na kryptowalutach z definicją stosowaną dla instrumentów CFD opartych na walutach, gdzie wartość 1 lota to 100 000 jednostek waluty bazowej, dane zostały odpowiednio skorygowane w okresach porównawczych.

⁶ Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto skorygowany o wynik na akcjach i ETF oraz wynik na CFD na akcje i ETF podzielony przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach.

⁷ Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto skorygowany o wynik na akcjach i ETF 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).

864 286

NOWYCH KLIENTÓW
W 2025 ROKU

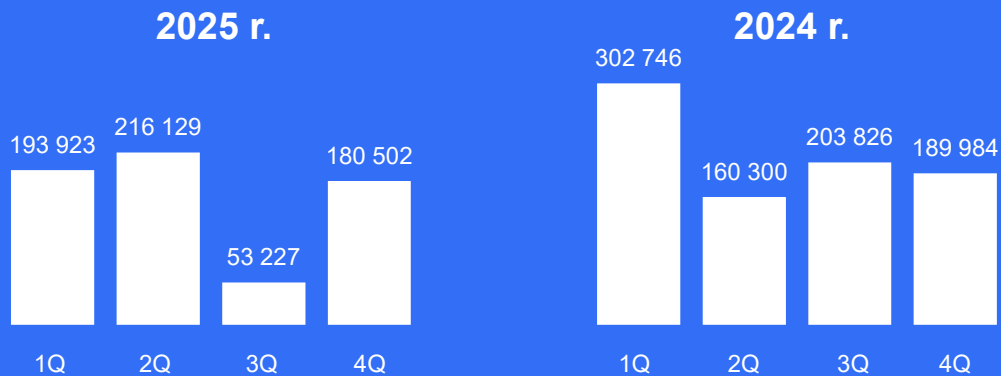


KOMENTARZ ZARZĄDU DO WSTĘPNYCH WYNIKÓW

” W 2025 roku XTB konsekwentnie realizowało przyjętą strategię budowania marki globalnej, istotnie rozbudowując bazę klientów i poszerzając ofertę produktową. W konsekwencji w 2025 r. liczba klientów wzrosła o 864 tys. (wzrost o 63,5% r/r) z 1,36 mln klientów do ponad 2,16 mln klientów. Istotny wzrost odnotowany został także w liczbie aktywnych klientów, która w 2025 r. zwiększyła się do poziomu blisko 1,19 mln, co daje wzrost o 69,7% r/r.

W 2025 r. skonsolidowany zysk netto wyniósł 643,8 mln PLN wobec 856,9 mln PLN rok wcześniej (spadek o 24,9% r/r). Skonsolidowane przychody operacyjne osiągnęły wartość 2 146,8 mln PLN (2024 r.: 1 873,4 mln PLN) przy kosztach działalności operacyjnej na poziomie 1 312,5 mln PLN (2024 r.: 886,7 mln PLN).

Zysk netto w ujęciu kwartalnym (w tys. PLN)



PRZYCHODY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

W 2025 r. XTB wypracowało rekordowy poziom przychodów wynoszący 2 146,8 mln PLN (wzrost o 14,6% r/r). Istotnymi czynnikami determinującymi ich poziom była konsekwentnie powiększana liczba aktywnych klientów (wzrost o 69,7% r/r), połączona z ich dużą aktywnością transakcyjną wyrażoną m.in. w liczbie zawartych kontraktów CFD w lotach (wzrost o 41,3% r/r) oraz spadek rentowności lota do poziomu 215 PLN (2024 r.: 275 PLN).

W samym IV kwartale 2025 r., który pod kątem charakterystyki rynkowej stał pod znakiem instrumentów towarowych oraz indeksów amerykańskich, ze szczególnym uwzględnieniem metali szlachetnych, przychody Grupy kształtowały się na istotnie wyższym poziomie i wyniosły 610,1 mln PLN (III kwartał 2025 r.: 375,8 mln PLN). Na poziom ten wpływ miały: (i) wyższa rentowność jednostkowa lota wynosząca 208 PLN (wzrost o 56 PLN k/k); (ii) wyższy obrót klientów instrumentami finansowymi wyrażony liczbą zawartych transakcji w lotach – wzrost o 448,2 tys. lotów do poziomu 2 542,5 tys. lotów (w porównaniu z 2 094,3 tys. w III kw. 2025 r.).

W IV kwartale 2025 r. instrumenty CFD oparte o ceny złota były zdecydowanie najpopularniejszym instrumentem wśród klientów i kontynuowały trend wzrostowy, przy jednoczesnym występowaniu istotnych korekt cenowych w październiku oraz grudniu, natomiast dobra sytuacja miała również miejsce na rynkach towarów takich jak kakao czy gaz ziemny. Jednocześnie, kolejny kwartał z rzędu na rynku indeksów obserwowano relatywnie spokojny przebieg notowań i pomimo osiągania przez główne indeksy amerykańskie kolejnych rekordowych poziomów, zainteresowanie klientów w większym stopniu koncentrowało się na instrumentach towarowych.

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	31.12.2025	30.09.2025	30.06.2025	31.03.2025	31.12.2024	30.09.2024	30.06.2024	31.03.2024
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	610 092	375 821	580 597	580 294	465 416	470 234	381 838	555 948
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	2 542 526	2 094 296	2 321 584	1 907 974	1 657 390	1 627 978	1 461 670	1 527 139
Rentowność na lota (w PLN) ²	208	152	229	277	253	272	232	344
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	1 605 005	1 118 278	1 144 554	937 867	727 854	695 315	621 544	581 864
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	93	84	128	144	147	167	142	229

¹ Lot stanowi jednostkę transakcyjną obrotu instrumentami finansowym. Wielkość lota różni się dla poszczególnych instrumentów finansowych. W przypadku transakcji na instrumentach CFD opartych o waluty, w tym kryptowaluty, lot odpowiada 100 000 jednostek waluty bazowej. W pozostałych przypadkach wartość lota określona jest w tabeli specyfikacji instrumentów, która jest dostępna [tutaj](#). Prezentowana wartość nie uwzględnia obrotu CFD na akcje i ETF w przypadku których 1 lot równa się 1 akcji. W związku z ujednoliceniem definicji lota dla instrumentów CFD opartych na kryptowalutach z definicją stosowaną dla instrumentów CFD opartych na walutach, gdzie wartość 1 lota to 100 000 jednostek waluty bazowej, dane zostały odpowiednio skorygowane w okresach porównawczych.

² Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto skorygowany o wynik na akcjach i ETF oraz wynik na CFD na akcje i ETF podzielony przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach.

³ Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto skorygowany o wynik na akcjach i ETF 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 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	31.12.2025	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)	2 146 804	1 873 436	1 618 385	1 451 954	625 595	797 750	239 304
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	8 866 381	6 274 177	6 779 816	6 592 928	4 045 882	3 113 375	1 638 596
Rentowność na lota (w PLN) ²	215	275	227	212	144	249	140
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	4 805 704	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	109	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 ETF w przypadku których 1 lot równa się 1 akcji. W związku z ujednoliceniem definicji lota dla instrumentów CFD opartych na kryptowalutach z definicją stosowaną dla instrumentów CFD opartych na walutach, gdzie wartość 1 lota to 100 000 jednostek waluty bazowej, dane zostały odpowiednio skorygowane w okresach porównawczych.

² Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto skorygowany o wynik na akcjach i ETF oraz wynik na CFD na akcje i ETF podzielony przez obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach.

³ Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto skorygowany o wynik na akcjach i ETF 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).

Struktura przychodów – klasy instrumentów



Rozpatrując strukturę osiągniętych przychodów pod kątem klas instrumentów można zauważyć, że w 2025 r. prym wiodły CFD (ang. *contract for difference*) oparte na towarach. Ich udział w przychodach w analizowanym okresie wyniósł 43,7% (2024 r.: 48,0%). To konsekwencja m.in. dużej dochodowości na instrumentach CFD opartych na notowaniach cen złota, gazu ziemnego oraz kakao.

Drugą najbardziej dochodową klasą aktywów były instrumenty CFD oparte na indeksach, których udział w strukturze przychodów wzrósł do 36,0% z 33,3% rok wcześniej. Wzrost ten był związany z wysoką dochodowością obrotu na instrumentach CFD opartych o amerykański indeks US 100, niemiecki indeks akcji DAX (DE40) oraz amerykański indeks US 500.

Przychody na instrumentach CFD opartych o waluty stanowiły 13,7% wszystkich przychodów, wobec 14,6% rok wcześniej. Najbardziej dochodowymi instrumentami finansowymi w tej klasie były instrumenty CFD oparte o kryptowaluty bitcoin oraz ethereum.

43,7%

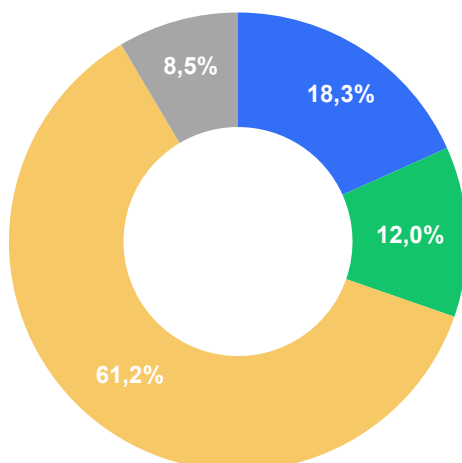
UDZIAŁ W STRUKTURZE PRZYCHODÓW
CFD OPARTYCH NA TOWARACH

215 PLN

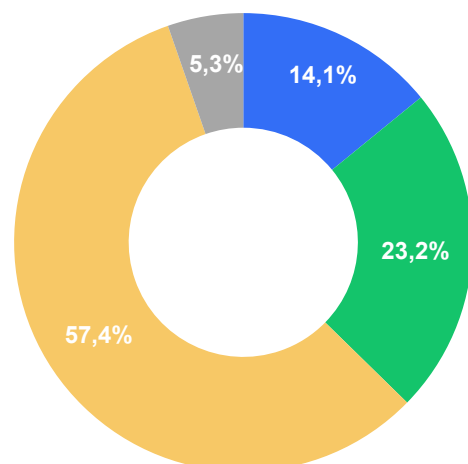
RENTOWNOŚĆ NA LOTA

STRUKTURA PRZYCHODÓW Z TYTUŁU OPERACJI NA INSTRUMENTACH CFD BRUTTO (W %)

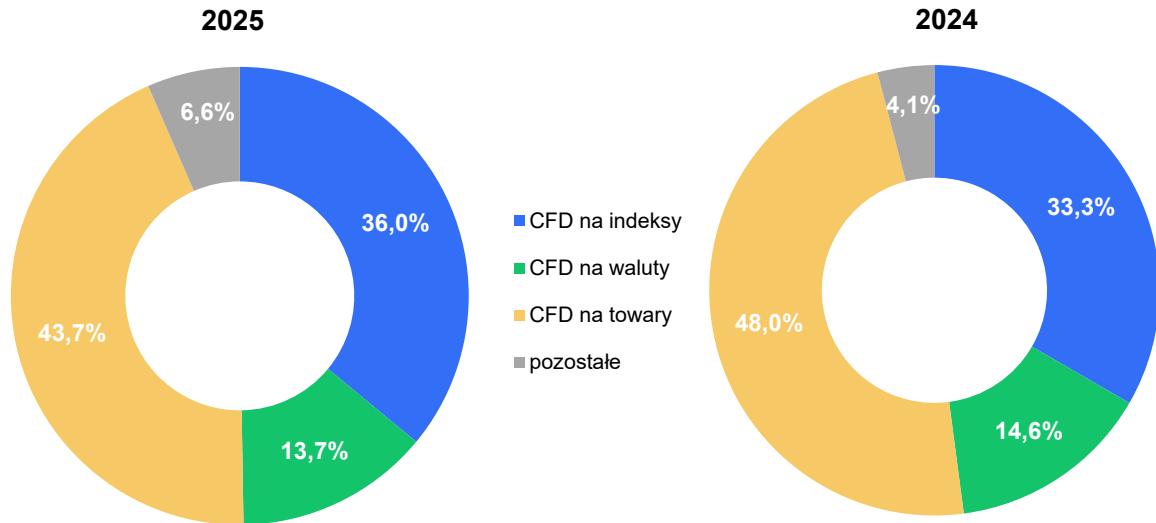
IV kwartał 2025



IV kwartał 2024



- CFD na indeksy
- CFD na waluty
- CFD na towary
- pozostałe



(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2025	31.12.2024
CFD na towary	365 796	268 567	923 714	896 672
CFD na indeksy	109 495	66 092	760 736	622 728
CFD na waluty	71 891	108 716	290 408	272 276
CFD na akcje i ETF	14 516	15 129	60 047	44 762
CFD na obligacje	37	465	101	735
CFD razem	561 735	458 969	2 035 006	1 837 173
Akcje i ETF	36 399	9 391	78 310	30 654
Wynik z operacji na instrumentach finansowych brutto	598 134	468 360	2 113 316	1 867 827
Bonusy i rabaty wypłacane klientom	(4 651)	(6 337)	(17 182)	(12 629)
Provizje wypłacane brokerom współpracującym	(14 195)	(17 519)	(51 406)	(54 623)
Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto	579 288	444 504	2 044 728	1 800 575



Przychody operacyjne XTB powstają: (i) ze spreadów (różnicy między ceną sprzedaży – offer a ceną kupna – bid); (ii) z naliczanych punktów swapowych (stanowiących koszt utrzymywania pozycji w czasie); (iii) z prowizji i opłat naliczanych klientom; (iv) z wyniku netto (zysków pomniejszonych o straty) z działalności XTB w zakresie *market making* oraz (v) z odsetek od środków pieniężnych klientów.

Model biznesowy stosowany przez XTB łączy w sobie cechy modelu agencyjnego oraz modelu *market maker*, w którym Spółka jest stroną transakcji zawieranych i inicjowanych przez klientów. XTB nie angażuje się, sensu stricto, w transakcje realizowane na własny rachunek w oczekiwaniu na zmiany cen lub wartości instrumentów bazowych (tzw. *proprietary trading*).

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

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 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 2025 r. ukształtowały się na poziomie 1 312,5 mln PLN i były o 425,8 mln PLN wyższe od tych rok wcześniej (2024 r.: 886,7 mln PLN). Najistotniejsze zmiany wystąpiły w:

- kosztach marketingowych, wzrost o 240,2 mln PLN wynikający głównie z wyższych nakładów na kampanie marketingowe online oraz offline;
- kosztach wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych, wzrost o 101,2 mln PLN, głównie za sprawą wzrostu zatrudnienia;
- pozostałych usług obcych, wzrost o 52,7 mln PLN w następstwie poniesienia głównie wyższych nakładów na (i) systemy IT i licencje (wzrost o 32,7 mln PLN r/r); (ii) usługi wsparcia finansowego (wzrost o 7,2 mln PLN r/r) oraz (iii) dostarczania danych rynkowych (wzrost o 4,5 mln PLN);
- kosztach prowizji, wzrost o 10,7 mln PLN wynikający z większych kwot zapłaconych dostawcom usług płatniczych, za pośrednictwem których klienci deponują swoje środki na rachunkach transakcyjnych.

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2025	31.12.2024
Marketing	179 195	116 855	585 046	344 808
Wynagrodzenia i świadczenia pracownicze	114 946	84 277	412 803	311 574
Pozostałe usługi obce	37 954	23 048	131 919	79 226
Koszty prowizji	25 446	28 647	108 018	97 289
Amortyzacja	7 009	5 123	25 405	19 905
Pozostałe koszty	9 727	4 823	22 923	12 791
Podatki i opłaty	4 471	2 770	15 867	13 109
Koszty utrzymania i wynajmu budynków	2 331	2 259	10 480	7 999
Koszty działalności operacyjnej razem	381 079	267 802	1 312 461	886 701

W ujęciu k/k koszty działalności operacyjnej były wyższe o 58,4 mln PLN, na co główny wpływ miał wzrost nakładów na działania marketingowe online oraz offline o 37,7 mln PLN, następnie wzrost kosztów wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych o 9,8 mln PLN, wynikający głównie ze zwiększenia zatrudnienia, a także wzrost kosztów pozostałych usług obcych o 6,0 mln PLN, głównie z powodu wyższych nakładów na systemy IT i licencje. 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 2026 r. łączne koszty działalności operacyjnej mogą kształtować się na poziomie wyższym nawet o około 30% do tego, jaki zaobserwowaliśmy w 2025 r. Priorytetem Zarządu jest dalszy przyrost bazy klienckiej oraz budowanie marki globalnej. W konsekwencji realizowanych działań nakłady na marketing mogą wzrosnąć o około 50% w stosunku do roku ubiegłego, przy jednoczesnym założeniu, że średni koszt pozyskania klienta powinien być porównywalny do tego jaki zaobserwowaliśmy w latach 2023 - 2025.

Dodatkowo, w perspektywie średnioterminowej (rozumianej jako horyzont trzyletni, tj. lata 2027 - 2029) Zarząd ocenia, że nakłady na marketing mogą rosnąć o około 30 - 40% r/r, przy jednoczesnym założeniu, że średni koszt pozyskania klienta powinien być na podobnym poziomie jak w latach 2023 - 2026.

Ostateczny poziom kosztów 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 osiągniętych przez Grupę.



Wyznaczaj swoje cele

z Planami Inwestycyjnymi

Oferowane instrumenty finansowe są ryzykowne. Inwestuj odpowiedzialnie.

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 2025 r. Grupa odnotowała kolejny rekord w tym obszarze pozyskując 864 286 nowych klientów wobec 498 438 rok wcześniej, co daje wzrost o 73,4%. Analogicznie do liczby nowych klientów, rekordowa była także liczba aktywnych klientów i wzrosła ona z 701 089 do 1 189 422, tj. o 69,7% r/r.

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	31.12.2025	30.09.2025	30.06.2025	31.03.2025	31.12.2024	30.09.2024	30.06.2024	31.03.2024
Nowi klienci ¹	280 881	221 762	167 339	194 304	158 018	108 104	102 569	129 747
Klienci razem ²	2 164 867	1 904 475	1 697 894	1 543 785	1 361 564	1 213 554	1 113 554	1 018 899
Liczba aktywnych klientów ³	1 189 422	1 005 589	853 938	735 389	701 089	586 395	502 554	416 607
Liczba aktywnych klientów w kwartale	1 063 787	919 976	812 519	735 389	608 271	522 899	470 811	416 607
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	381 079	322 654	292 911	315 817	267 802	208 526	205 408	204 965
- Marketing	179 195	141 495	123 322	141 034	116 855	71 613	75 234	81 106
Średni koszt pozyskania klienta ⁴	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6

¹ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych kwartałach.

² Liczba klientów na koniec poszczególnych kwartałów.

³ Liczba aktywnych klientów odpowiednio w okresie 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2025 r. oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2024 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 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019
Nowi klienci ¹	864 286	498 438	311 971	196 864	189 187	112 025	36 555
Klienci razem ²	2 164 867	1 361 564	897 573	614 934	429 157	255 791	149 304
Liczba aktywnych klientów ³	1 189 422	701 089	418 423	270 560	193 180	108 312	46 642
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	1 312 461	886 701	694 231	558 567	348 772	282 004	173 892
- Marketing	585 046	344 808	263 924	222 369	120 101	87 731	37 716
Średni koszt pozyskania klienta ⁴	0,7	0,7	0,8	1,1	0,6	0,8	1,0

¹ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych latach.

² Liczba klientów na koniec poszczególnych lat.

³ Liczba aktywnych klientów w okresie 12 miesięcy w poszczególnych latach. Aktywny klient, to klient, który w roku: (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 roku podzielone przez liczbę nowych klientów w tym samym roku.

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 2026 r. jest pozyskiwanie średnio co najmniej 250 – 290 tys. nowych klientów kwartalnie. W następstwie realizowanych działań w pierwszych 28 dniach stycznia 2026 r. Grupa pozyskała łącznie 117,3 tys. nowych klientów. Dodatkowo, w perspektywie średnioterminowej (rozumianej jako horyzont trzyletni, tj. lata 2027 - 2029) ambicją Zarządu jest wzrost liczby nowych klientów o około 30% r/r, przy jednoczesnym założeniu, że średni koszt pozyskania klienta powinien być na podobnym poziomie jak w latach 2023 - 2026.

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 2025 roku działania marketingowe Grupy XTB były realizowane etapowo i miały spójny charakter. W I kwartale aktywność koncentrowała się głównie na kampaniach typu out-of-home, wykorzystujących zewnętrzne nośniki reklamowe, takie jak billboardy i plakaty w przestrzeni publicznej. W Polsce kampania ta promowała konto IKE pod hasłem „Inwestowanie zaczynam od IKE”. Równolegle na rynkach zagranicznych, obejmujących Czechy, Słowację, Niemcy, Portugalię oraz Rumunię, prowadzono zarówno kampanie outdoorowe, jak i telewizyjne.

W II kwartale 2025 roku działania marketingowe XTB zostały rozszerzone i ukierunkowane na promocję nowych produktów oraz dalsze wzmacnianie globalnej rozpoznawalności marki. Na początku kwietnia, w związku z wprowadzeniem rachunków PEA do oferty dla klientów we Francji, zrealizowano kampanię promocyjną z udziałem ambasadora marki, Zlatana Ibrahimovicia. Reklamy outdoorowe pojawiły się m.in. na ulicach Paryża, a także w mniej standardowych lokalizacjach, takich jak wybrane pola golfowe. W tym samym okresie XTB zaangażowało się również w sponsoring sportowy, eksponując logo marki podczas dwóch wielkoszlemowych turniejów tenisowych – Rolanda Garrosa oraz Wimbledonu – na strojach zawodniczek i zawodników biorących udział w rozgrywkach.



W III kwartale 2025 roku prowadzono intensywne przygotowania do uruchomienia największej kampanii marketingowej w historii Grupy XTB, która wystartowała we wrześniu. Kampania objęła łącznie 13 rynków w Europie oraz poza nią, w tym m.in. Polskę, Francję, Niemcy, Wielką Brytanię, Chile, kraje Bliskiego Wschodu oraz Indonezję. Działania reklamowe z udziałem Zlatana Ibrahimovicia realizowane były wielokanałowo – w mediach cyfrowych, social mediach, telewizji i na platformach VOD, a na wybranych rynkach również w radiu, kinach oraz na tradycyjnych i cyfrowych nośnikach zewnętrznych. Celem kampanii była zmiana sposobu postrzegania inwestowania poprzez pokazanie go jako naturalnego elementu codziennego życia. Kampania trwała do końca 2025 roku.

W ostatnim kwartale 2025 roku XTB koncentrowało się również na partnerstwach związanych z kluczowymi wydarzeniami ze świata sportu. Grupa została partnerem 16. edycji gali GLOBE SOCCER Awards, która odbyła się w Dubaju. GLOBE SOCCER Awards wyróżnia się nie tylko wysokim prestiżem, ale także transparentnością – w przeciwieństwie do wielu podobnych inicjatyw, wydarzenie to nie budzi kontrowersji związanych z wynikami. Co roku Dubaj gości podczas gali najlepszych piłkarzy, trenerów, agentów oraz kluczowych decydentów świata futbolu, a samo wydarzenie należy do nielicznych, w których realny głos mają kibice. XTB jest pierwszą polską marką w historii, która nawiązała współpracę z GLOBE SOCCER Awards. Partnerstwo to stanowi kolejny krok w budowaniu pozycji firmy w świadomości globalnej społeczności, w szczególności w kontekście ogromnej popularności piłki nożnej w kluczowych dla XTB regionach świata.



Źródło: globesoccer.com

Kolejne partnerstwo zostało nawiązane z czesko-słowacką organizacją Oktagon MMA, organizującą gale na największych arenach w Czechach, na Słowacji oraz w Niemczech. Dzięki tej współpracy, a także kontynuacji działań sponsorskich dla KSW, XTB umacnia swoją pozycję największego partnera MMA w Europie.



Nagroda Effie Awards 2025

Potwierdzeniem efektywności i skuteczności prowadzonych przez Spółkę działań marketingowych jest otrzymana pod koniec października 2025 roku złota statuetka w prestiżowym konkursie Effie Awards 2025 na szczeblu krajowym oraz brązowa na szczeblu europejskim (kategoria Usługi). Nagroda została przyznana za przeprowadzoną przez XTB na przełomie 2024 oraz 2025 roku kampanię reklamową, która przyczyniła się do zwiększenia dynamiki wzrostu liczby nowych rachunków do ok. 27%.

Świadomość marki top-of-mind (pierwsza marka, która przychodzi respondentom na myśl) wzrosła z 8,4% do 33%, zaś świadomość spontaniczna (czyli poziom rozpoznawalności marki bez żadnych podpowiedzi) wzrosła do 41%.

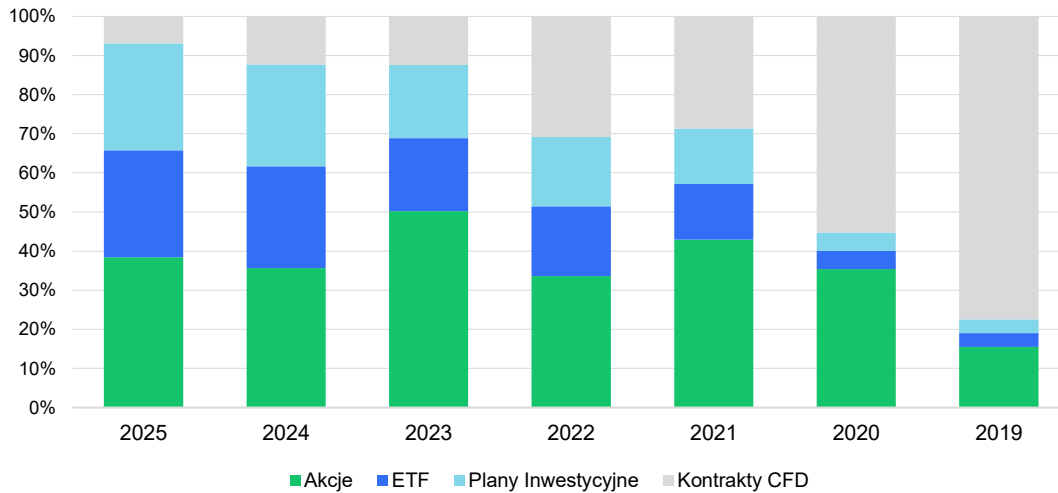
Polska jest obecnie jednym z ponad 55 programów na świecie, gdzie organizowany jest konkurs. Nominowane i nagrodzone w Effie Awards działania, kampanie i rozwiązania, z całego świata, trafiają do Effie Index – globalnego wskaźnika marketingowej efektywności, prezentującego m.in. najbardziej efektywne marki, sieci i holdingi na świecie.

APLIKACJA INWESTYCYJNA ALL-IN-ONE

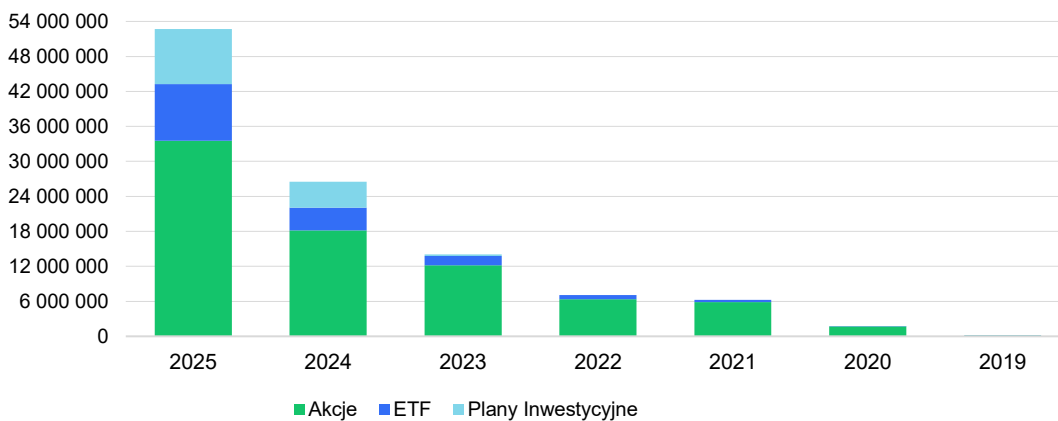
Ambicją Zarządu jest aby XTB było pierwszym wyborem w Europie jeżeli chodzi o aplikację inwestycyjną All-in-One. Z założenia aplikacja XTB ma oferować klientom łatwe, inteligentne i wydajne sposoby zawierania transakcji, inwestowania i oszczędzania, zapewniając jednocześnie natychmiastowy dostęp do ich pieniędzy.

Ostatnimi laty postępuje transformacja XTB z brokera CFD w nowoczesny podmiot FinTech dostarczający uniwersalną aplikację inwestycyjną. Transformacja ta kontynuowana będzie w 2026 roku.

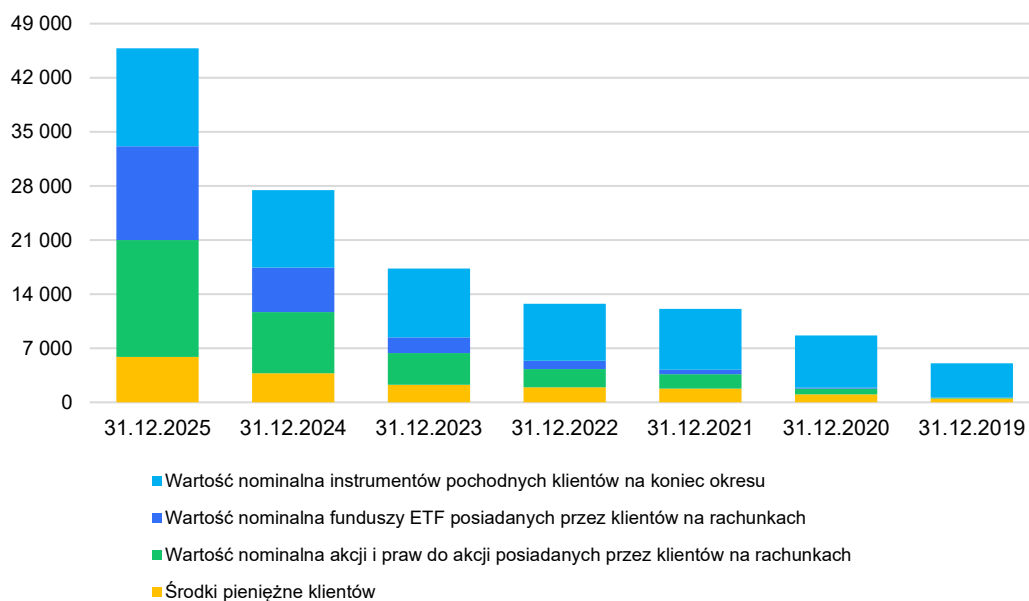
Nowi klienci (UE) - pierwsza transakcja (%)



Liczba transakcji na akcjach, ETF-ach i Planach Inwestycyjnych (klienci UE)

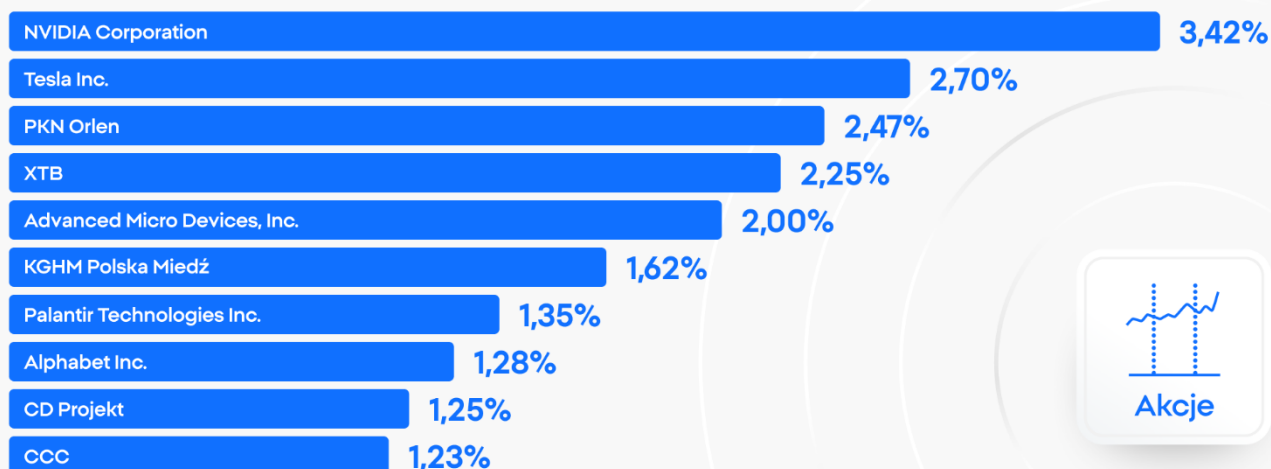
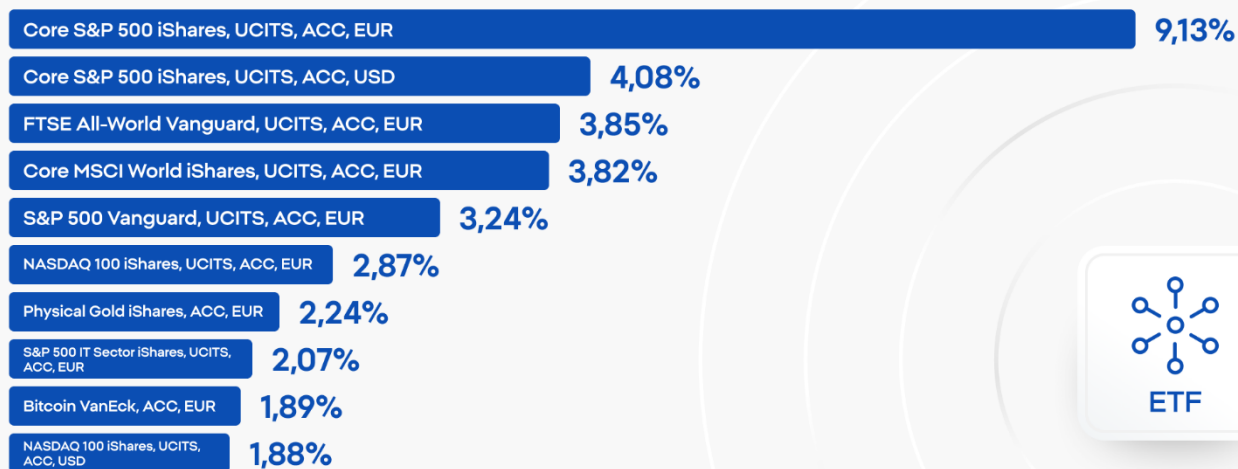


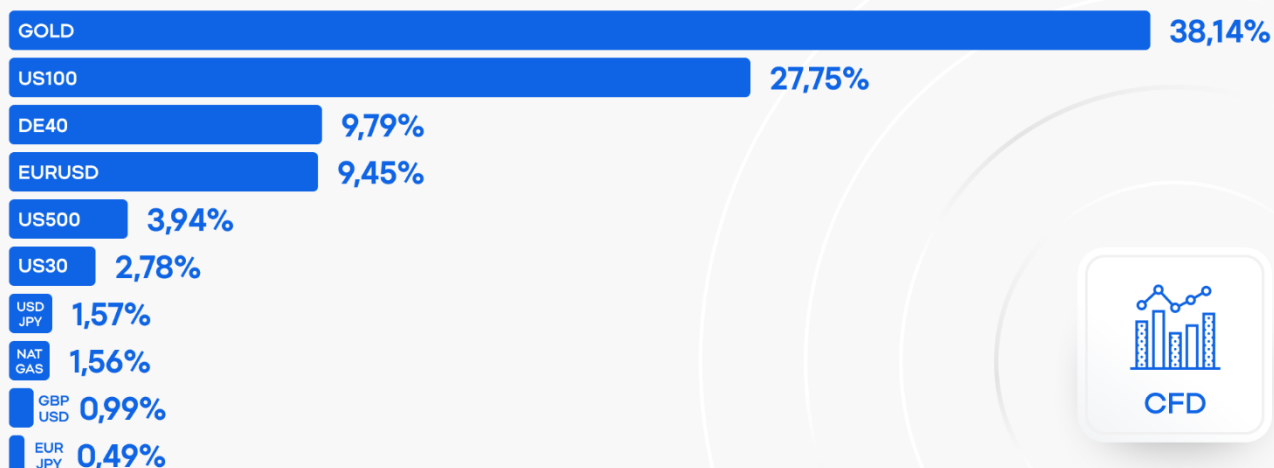
Aktywa klientów XTB (w mln PLN)

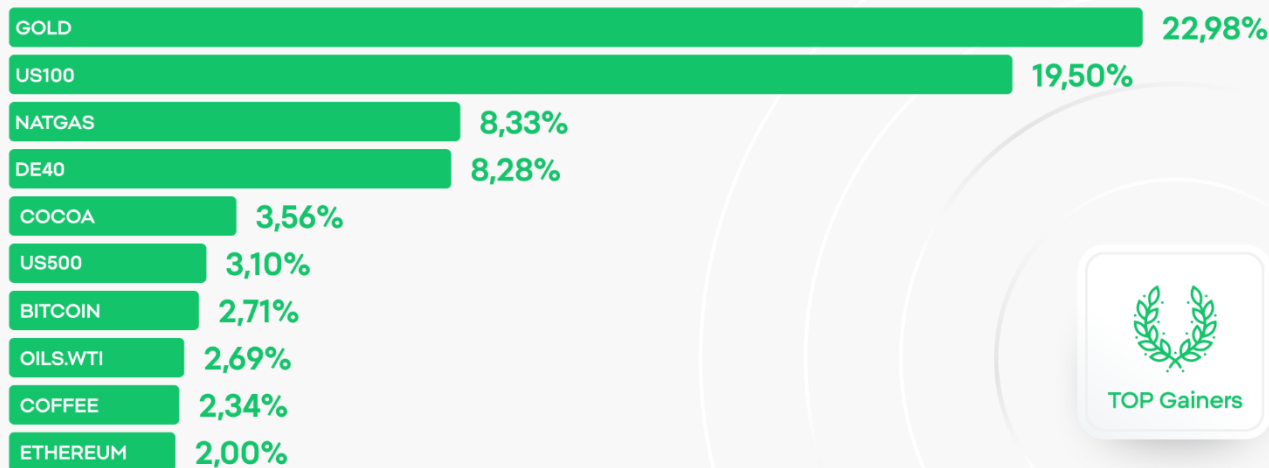


Aktywa klientów XTB w wartości nominalnej w mln PLN na koniec okresu:

w mln PLN	2025	2024	2023	2022	2021	2020	2019
 Akcje	15 139	7 908	4 095	2 362	1 846	761	111
 ETF	12 145	5 774	2 053	1 083	606	110	25
 CFD	12 654	10 027	8 911	7 354	7 858	6 744	4 435
 Środki pieniężne	5 864	3 751	2 267	1 939	1 787	1 034	471
RAZEM	45 802	27 460	17 326	12 738	12 097	8 649	5 042

TOP 10¹ akcji pod względem obrotów w 2025 r.

TOP 10¹ funduszy ETF pod względem obrotów w 2025 r.


TOP 10¹ instrumentów CFD pod względem obrotów w 2025 r.

¹ procentowy udział 10 najpopularniejszych instrumentów w danej klasie aktywów w 2025 roku

Najzyskowniejsze instrumenty finansowe w 2025 r.²

² procentowy udział 10 najzyskowniejszych instrumentów finansowych w wyniku z operacji na instrumentach finansowych brutto w 2025 roku.

PLAN PRODUKTOWY

W 2025 roku 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. **W 2025 roku w ofercie XTB pojawiły się następujące produkty:**

- eWallet – wirtualny portfel z kartą wielowalutową obsługującą bezgotówkowe płatności w sklepach, transakcje mobilne i bezdotykowe wypłaty gotówki z bankomatów na całym świecie. Umożliwia ona klientom prowadzenie kont aktualnie w 25 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.
- Produkty z sektora zabezpieczenia emerytalnego: rachunki IKE oraz IKZE dla klientów w Polsce.
- Produkty do długoterminowego inwestowania: rachunek PEA dla klientów we Francji.

Produkty długoterminowego inwestowania i oszczędzania

Grupa XTB w latach 2024 - 2025 uzupełniła swoją ofertę o produkty skierowane do inwestorów zainteresowanych długoterminowym inwestowaniem środków w celu wykorzystania parasola podatkowego lub z myślą o emeryturze. Na pierwszych rynkach wprowadzono kolejno rachunki: IKE w Polsce, ISA w Wielkiej Brytanii, PEA we Francji oraz IKZE w Polsce.

Na koniec 2025 r. liczba poszczególnych rodzajów rachunków wynosiła:

132 570

RACHUNKI **IKE** NA 31.12.2025

31 930

RACHUNKI **IKZE** NA 31.12.2025

3 884

RACHUNKI **ISA** NA 31.12.2025

6 403

RACHUNKI **PEA** NA 31.12.2025

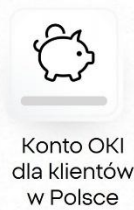
W 2026 r. Grupa XTB zamierza kontynuować strategię budowania uniwersalnej aplikacji inwestycyjnej, której oferta przeznaczona jest dla każdego inwestora, chcącego efektywnie zarządzać swoimi środkami, zarówno krótko – jak i długoterminowo.

W 2026 roku Spółka planuje rozszerzyć swoje portfolio o kolejne produkty oraz funkcje:

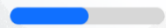
PLAN PRODUKTOWY GRUPY XTB W 2026 ROKU

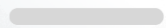


Produkty inwestowania długoterminowego:



Legenda:

 W realizacji

 Zaplanowane

Handel kryptoaktywami na rynku spot. W ramach zezwolenia od Cypryjskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (CySEC), uzyskanego pod koniec 2025 r. klienci na Cyprze w pierwszej połowie 2026 r. będą mogli uzyskać dostęp do handlu kryptoaktywami na rynku spot za pośrednictwem aplikacji inwestycyjnej XTB. Działalność będzie prowadzona zgodnie z wymogami MiCA. Przy czym, Spółka podtrzymuje stanowisko, że pozostaje zainteresowana ubieganiem się o zezwolenie w Polsce, jeśli będzie to możliwe. W dalszej części 2026 r. oferta będzie rozszerzana na pozostałe rynki, w tym w pierwszej kolejności region LATAM oraz kraje europejskie, pod warunkiem uzyskania niezbędnych zgód regulacyjnych.

Opcje giełdowe. Na początku 2026 r. klienci XTB na Cyprze zyskali możliwość nabycia opcji kupna i sprzedaży na akcje 100 najpopularniejszych spółek notowanych w Stanach Zjednoczonych. W kolejnych kwartałach, Spółka planuje rozszerzenie oferty opcyjnej na kolejne rynki europejskie, w tym w pierwszej kolejności Hiszpanię, po uzyskaniu niezbędnych zgód regulacyjnych.

Opcje to rodzaj kontraktu, który daje jego nabywcy prawo do kupna lub sprzedaży określonej liczby akcji po z góry ustalonej cenie w określonym czasie. Dwa podstawowe rodzaje opcji to: opcja kupna (call), dająca prawo do kupienia akcji i zyskania na wzroście ceny tej akcji; opcja sprzedaży (put), dająca prawo do sprzedania akcji i zyskaniu na spadku jej ceny.

Produkty inwestowania długoterminowego:

- **Cash ISA** to specjalny rodzaj konta oszczędnościowego dostępnego dla rezydentów Wielkiej Brytanii, które pozwala na oszczędzanie pieniędzy bez płacenia podatku od uzyskanych odsetek. Posiada określony roczny limit wpłat. Będzie to uzupełnienie oferty produktowej w Wielkiej Brytanii, gdzie klienci XTB mogą zakładać również *stocks and shares ISA*, dające możliwość inwestowania w akcje i ETFy pod parasolem podatkowym.
- **Osobiste Konto Inwestycyjne (OKI)** to nowy produkt inwestycyjny, którego celem jest pobudzenie rynku kapitałowego i zachęcenie Polaków do długoterminowego oszczędzania. Według propozycji Ministerstwa Finansów, właściciel rachunku OKI będzie mógł inwestować do 100 tys. PLN bez tzw. podatku Belki, w tym w części oszczędnościowej do 25 tys. PLN. Środki powyżej górnego limitu mają być objęte podatkiem od aktywów w wysokości 0,8% - 0,9% wartości inwestycji. XTB ma ambicje zaoferować OKI w momencie, kiedy stosowna ustawa zostanie uchwalona. Obecnie nad założeniami ustawy pracuje Ministerstwo Finansów.
- **Rozszerzenie oferty rachunków emerytalnych w innych krajach europejskich** to kolejny krok, który pomoże zrealizować strategiczne założenia rozwoju międzynarodowego. Wprowadzenie do oferty rachunków dedykowanych oszczędzaniu długoterminowemu z myślą o emeryturze, pozwoli na wzmocnienie bazy klientów poprzez pozyskanie nowych oraz zachęcenie dotychczasowych do skorzystania z nowego produktu.

Margin trading, czyli handel z wykorzystaniem dźwigni finansowej. Jest to produkt wykorzystywany przez aktywnych inwestorów na całym świecie. Margin trading daje inwestorom możliwość nabycia instrumentu o wartości przekraczającej posiadane przez niego środki, dzięki wykorzystaniu pożyczonych od brokera środków. Spółka pracuje obecnie nad możliwym kształtem tego produktu oraz pozyskaniem partnera zapewniającego jego finansowanie.

Plany Inwestycyjne 2.0. W związku z dużym sukcesem produktu umożliwiającego tworzenie własnych portfeli do długoterminowego inwestowania w fundusze ETF, Spółka postanowiła wprowadzić jego nową, ulepszoną wersję wzbogaconą o możliwość inwestowania również w akcje. Pozwoli to na dotarcie do klienta masowego, który dopiero rozpoczyna inwestowanie na rynkach finansowych. Start Planów Inwestycyjnych 2.0 planowany jest w pierwszej połowie roku na wybranych rynkach.

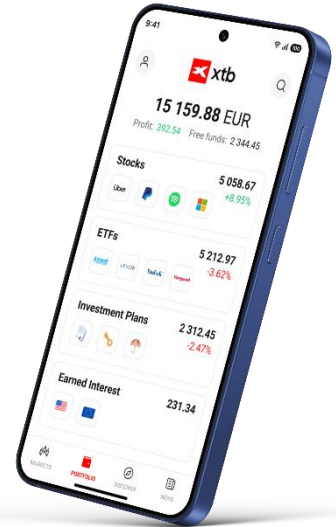
Rozszerzenie godzin handlu umożliwia inwestorom kupno i sprzedaż akcji poza główną sesją giełdową i tym samym szybką reakcję na wiadomości ze spółek. W pierwszej kolejności XTB planuje rozszerzenie godzin handlu na rynkach amerykańskich (w formule 24 h / 5 dni w tygodniu). W drugiej kolejności rozszerzone godziny handlu będą udostępnione również na rynkach europejskich.

Przedstawiony powyżej plan produktowy odpowiada aktualnemu stanowi wiedzy i zasobów. Kolejność wdrażania zaprezentowanych produktów i funkcjonalności może być inna niż przedstawiona powyżej. XTB planuje dodanie nowych produktów oraz funkcjonalności do swojej oferty w 2026 r., natomiast **realizacja tego planu jest uzależniona od czynników zewnętrznych, które są poza kontrolą Spółki**, jak współpraca z zewnętrznymi dostawcami, uzyskanie niezbędnych zgód regulacyjnych czy uchwalenie istotnych dla działania przepisów prawnych. **W związku z tym, plan produktowy może ulec zmianom i modyfikacjom.**

BUDOWANIE PRZEWAGI KONKURENCYJNEJ W SEGMENTCIE FIN-TECH

XTB jako podmiot technologiczny działający w sektorze 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.

W 2025 roku zespół technologii XTB skupiał się na działaniach służących dalszemu podnoszeniu poziomu bezpieczeństwa platformy i aplikacji mobilnej. Przeprowadzono stopniowy proces włączania automatycznego logowania 2FA dla obecnych i nowych klientów. Obecnie ponad 98% klientów ma włączoną tę funkcję. Jednocześnie, klienci nie mają już możliwości jej wyłączenia.



W zakresie poprawienia świadomości klientów dotyczącej bezpiecznego korzystania z sieci, Spółka przygotowała i uruchomiła stronę internetową: <https://pl.xtb.com/bezpieczenstwo-w-sieci>. Znajdują się tam informacje m.in. o metodach oszustw, które wykorzystują cyberprzestępcy i jak nie dać się na nie nabrać.

Ponadto, w IV kwartale 2025 r. zespół technologii rozpoczął prace związane z wdrożeniem w aplikacji możliwości awaryjnego zablokowania konta i wylogowania się z rachunku, w przypadku podejrzenia nieautoryzowanego dostępu do rachunku. Wdrożenie tej funkcjonalności planowane jest na I połowę 2026 roku.

W planach, w zakresie wzmacniania bezpieczeństwa jest także wdrożenie weryfikacji połączeń przychodzących z XTB do klientów. Celem planowanego wdrożenia jest zwiększenie bezpieczeństwa klientów i eliminacja prób wyłudzeń danych przez osoby podające się za pracowników XTB, jak i osoby podające się za klientów. Podobny proces jest praktyką powszechnie stosowaną w sektorze bankowym.

Aplikacja mobilna XTB zyskała odświeżony i bardziej przyjazny widok główny, w tym w odpowiedzi na zapotrzebowanie klientów dodano dodatkowe funkcjonalności sortowania widoku instrumentów. Odświeżony i bardziej nowoczesny wygląd zyskał też moduł informacji (newsów).

Wprowadzono zmiany w zakresie narzędzi dedykowanych obsłudze klientów instytucjonalnych. Zaimplementowane rozwiązania pozwoliły na bardziej płynną realizację zgłoszeń tych klientów, dotyczących zmian konfiguracyjnych sesji handlowych.

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. *onboarding*) oraz dalszy rozwój narzędzi wspierających wewnętrzne procesy w firmie w efekcie zidentyfikowanych potrzeb rozwojowych. Wśród tego rodzaju najważniejszych prac, które miały miejsce w 2025 r. można wskazać modernizację architektury systemu w celu poprawy efektywności oraz podniesienia poziomu bezpieczeństwa transakcji. W samym IV kwartale 2025 r. jednymi z istotniejszych prowadzonych prac, były te związane z poprawą obsługi zdarzeń korporacyjnych w spółkach: jak rozliczenie dywidendy, podział (split) i scalenie (resplit) akcji, czy wydzielenie akcji nowej spółki (spin-off).

Obszary badawcze skupiają się na funkcjonalnościach i bezpieczeństwie działania systemów, procesów i baz danych. Prowadzone są również prace badawczo-rozwojowe ukierunkowane na rozwój nowych systemów

elektronicznego obrotu. W 2026 roku jednym z najważniejszych obszarów w pracach zespołu technologii XTB będzie stała analiza i wdrażanie funkcjonalności związanych z bezpieczeństwem.

Z uwagi na przyjętą strategię biznesową opierającą się na rozwoju nowych technologii, w ramach struktury XTB wyodrębniony został Dział Produktu i Technologii, w którym znakomitą część personelu stanowią osoby wykonujące prace badawczo-rozwojowe. Przedmiotowe prace mają znaczący, niemalże strategiczny wpływ na działalność gospodarczą prowadzoną przez XTB. Nie tylko przekładają się na poziom generowanych przychodów przez XTB, ale również są kluczowe w procesie budowania i utrzymywania wysoce konkurencyjnej pozycji Spółki na globalnym rynku kapitałowym.

Poniższa tabela przedstawia liczbę osób w Dziale Produktu i Technologii oraz koszty ponoszone przez ten dział:

OKRES 12 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019
Koszty Działu Produktu i Technologii (w tys. PLN)	255 162	165 839	94 770	58 381	36 616	27 159	21 151
Liczba osób w Dziale Produktu i Technologii ¹	616	498	429	282	176	129	116

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.

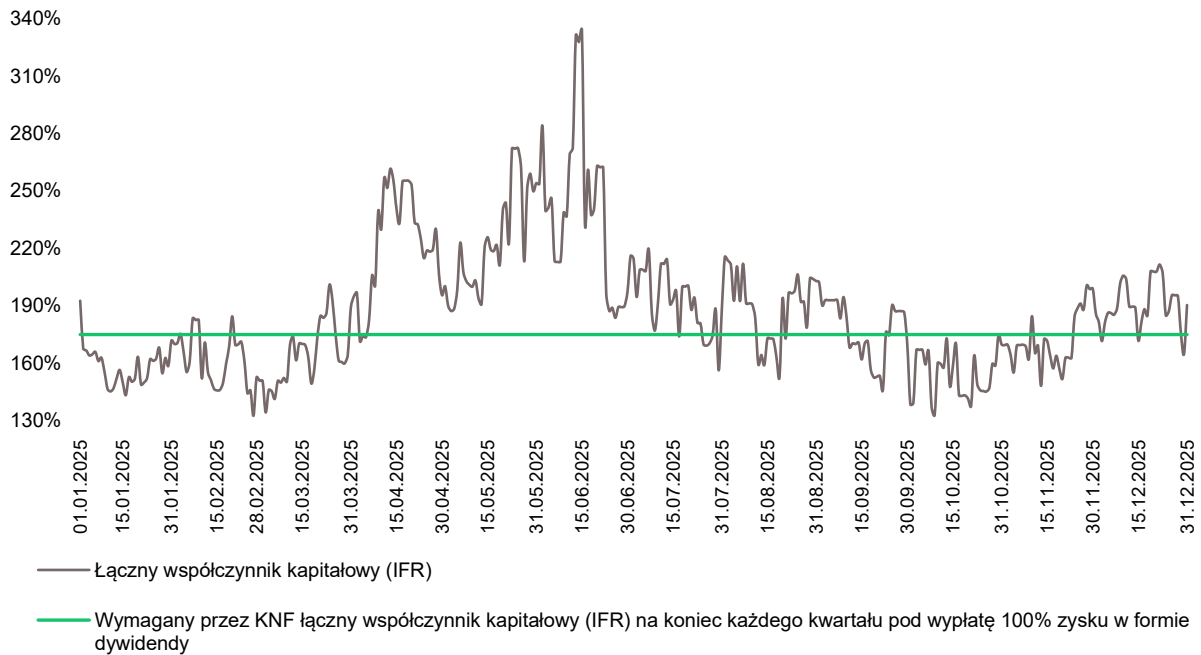
Zarząd podtrzymuje, że jego zamiarem jest rekomendowanie w przyszłości Walnemu Zgromadzeniu podejmowania uchwał w sprawie wypłaty dywidendy, przy uwzględnieniu czynników wskazanych powyżej, w kwocie na poziomie od 50% do 100% jednostkowego zysku netto Spółki za dany rok obrotowy. Jednostkowy zysk netto za rok 2025 wyniósł 638,3 mln PLN.

Uwzględniając kryteria określone przez KNF w stanowisku opublikowanym w dniu 17 grudnia 2025 r., zwłaszcza w zakresie poziomu łącznego współczynnika kapitałowego oraz oceny BION, w 2026 r. możliwa jest wypłata dywidendy przez XTB w maksymalnej wysokości do 75% zysku za 2025 rok.

W dniu 23 grudnia 2025 r. Spółka otrzymała od Departamentu Firm Inwestycyjnych Komisji Nadzoru Finansowego ocenę nadzorczą (BION) wynoszącą 2 [2,63]. Ocena została nadana na dzień 30 czerwca 2025 r. Ocena na poziomie 2 oznacza niski poziom zagrożenia stabilności domu maklerskiego i tym samym mieści się na poziomie zalecanych przez KNF kryteriów, co powinno pozwolić Spółce na ewentualną wypłatę dywidendy za 2025 r. w zgodzie z tymi kryteriami.

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

Łączny współczynnik kapitałowy Spółki (IFR) w 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 2025 r. łączny współczynnik kapitałowy w Spółce wyniósł 190,4%.

638,3 MLN PLN

JEDNOSTKOWY ZYSK NETTO
ZA 2025 ROK

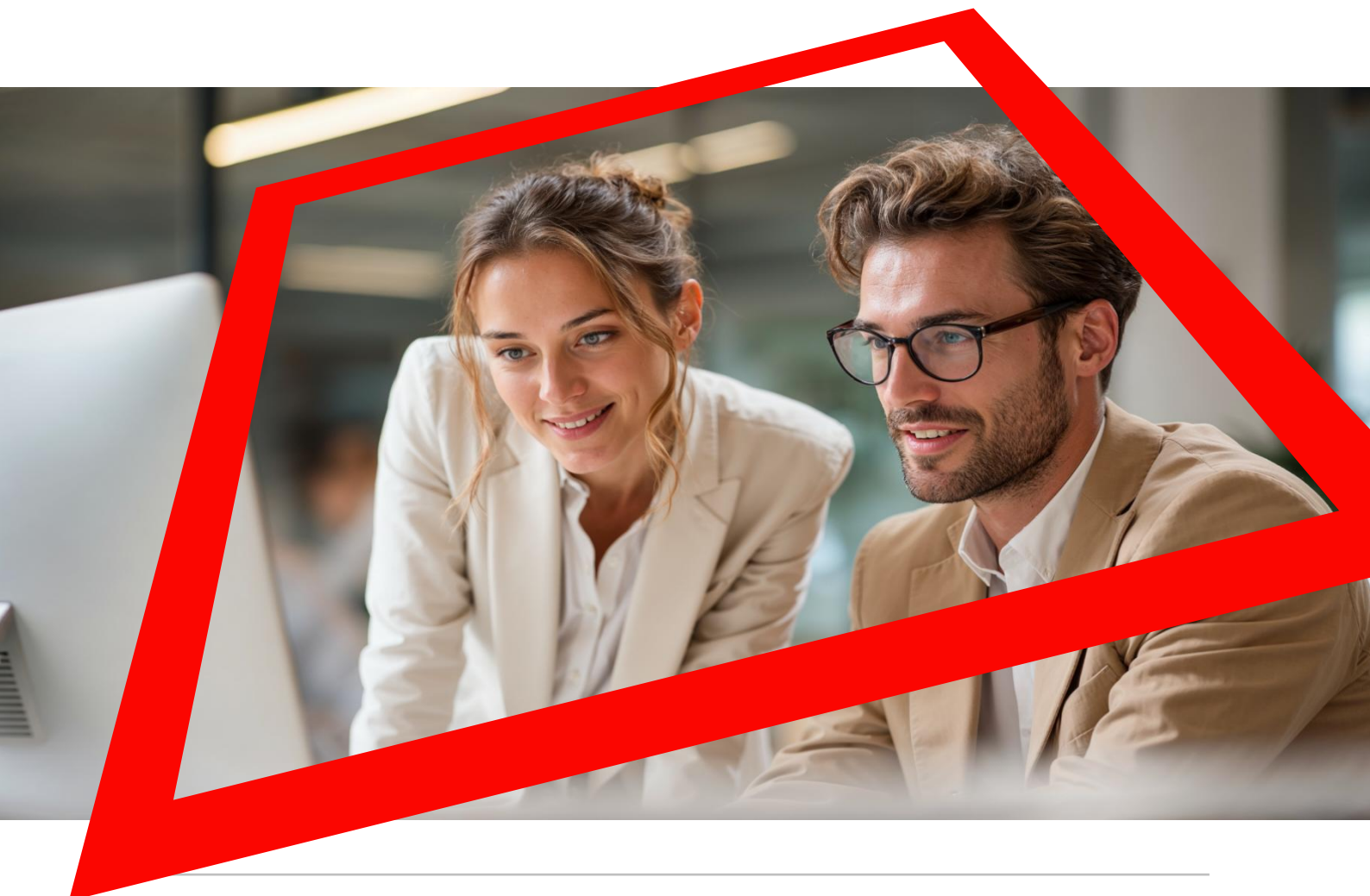
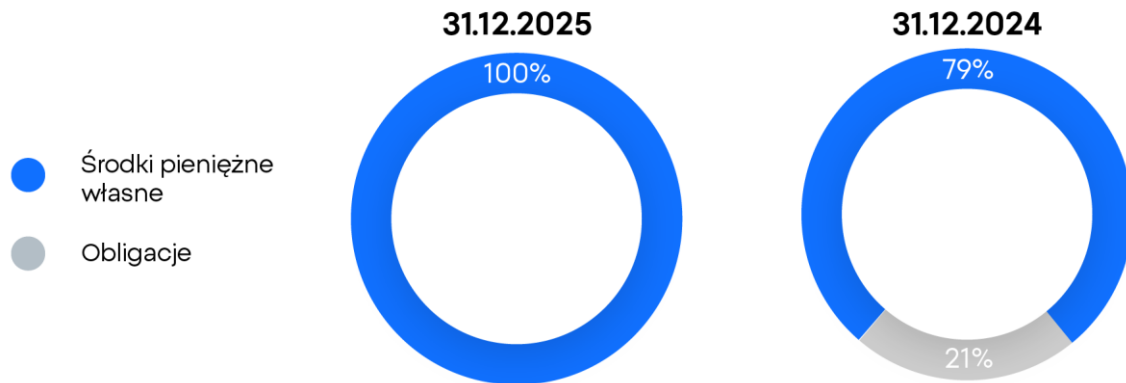
190,4%

ŁĄCZNY WSPÓŁCZYNNIK KAPITAŁOWY
NA KONIEC 2025 ROKU

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 grudnia 2025 r. łączna wartość własnych środków pieniężnych wyniosła w Grupie XTB 1 994,0 mln PLN, co stanowi 21,9% sumy bilansowej. Na koniec 2025 r. Grupa nie posiadała obligacji.

Struktura środków pieniężnych XTB



EKSPANSJA ZAGRANICZNA

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

W 2025 r. wysiłki Zarządu skupiały się na uzyskaniu niezbędnych licencji i zezwoleń do rozpoczęcia działalności w Indonezji oraz Brazylii. XTB z powodzeniem przeprowadziło oba procesy formalnoprawne, 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 w 2026 r. planowane jest dodanie także instrumentów CFD.

Jeżeli chodzi o Brazylię, to proces pozyskania licencji został zakończony zgodnie z założeniami. Grupa uzyskała pozwolenie na działalność i przeprowadziła procedurę wpisu na listę instytucji nadzorowanych. Z uwagi na aktualną sytuację w sektorze brokerskim na rynku brazylijskim, w szczególności lokalny protekcjonizm, 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 realizowała 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 IV kwartale 2025 r. działania w obszarze zrównoważonego rozwoju obejmowały głównie inicjatywy na rzecz pracowników XTB i dotyczyły sfery zdrowia oraz bezpieczeństwa. Aktywności w tym zakresie zorganizowała i przeprowadziła Fundacja XTB, która w raportowanym okresie rozpoczęła również cykl warsztatów w szkołach w ramach 2. edycji projektu edukacyjnego „Akademia jutra. Finanse z klasą” realizowanego wspólnie z Fundacją Trampki na Giełdzie.

