ZAŁĄCZNIK DO RAPORTU BIEŻĄCEGO NR 23/2026
Z DNIA 28 PAŹDZIERNIKA 2026 R.

WSTĘPNE WYNIKI FINANSOWE I OPERACYJNE

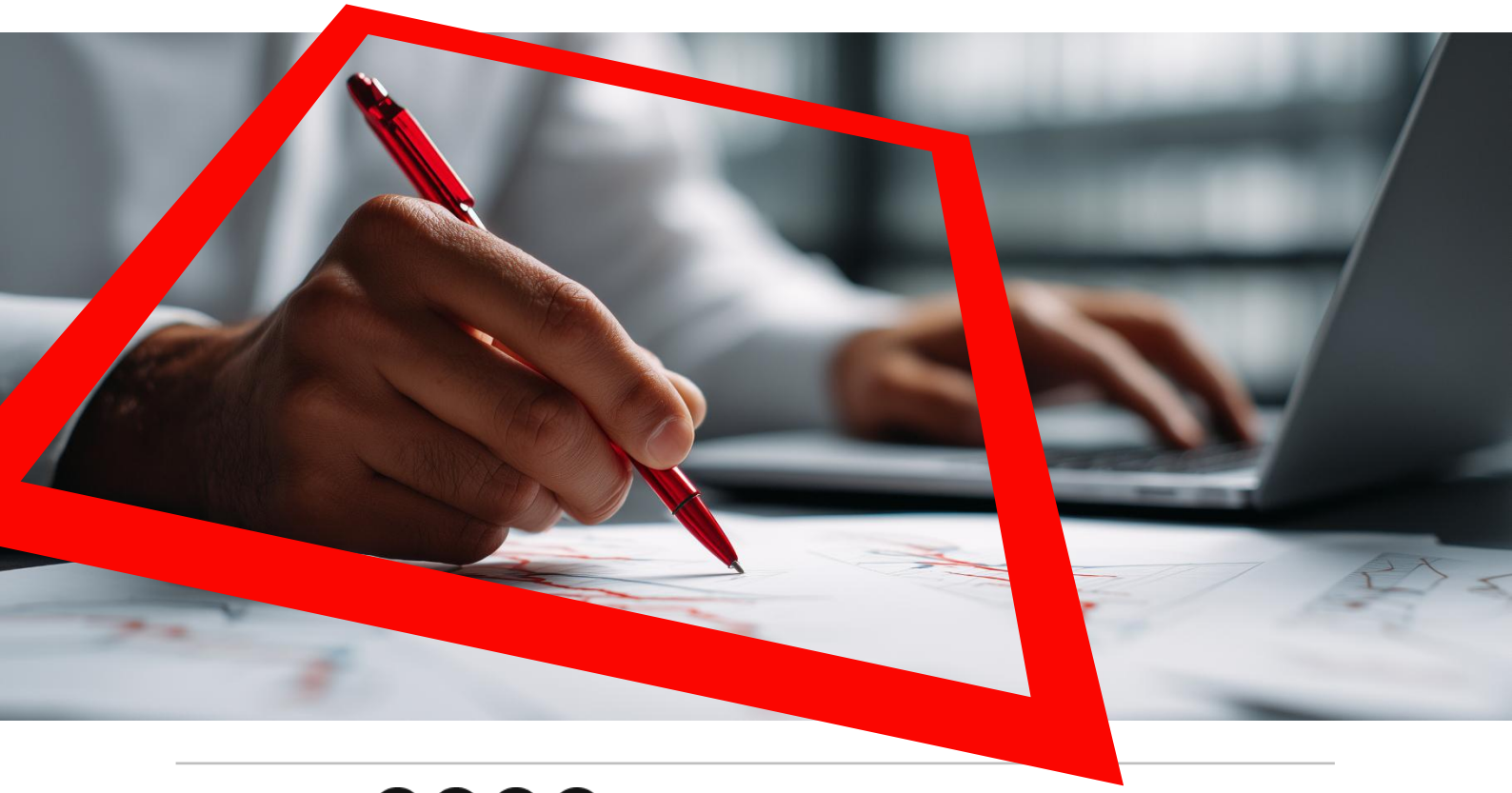
ZA III KWARTAŁ 2026 ROKU

Kluczowe wskaźniki
za III kwartał 2026 roku

WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE FINANSOWE

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 9 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.09.2026	**30.09.2025**	**30.09.2026**	**30.09.2025**
Przychody z działalności operacyjnej razem	623 323	375 821	2 709 647	1 536 712
Koszty działalności operacyjnej razem	(397 631)	(322 654)	(1 281 684)	(931 382)
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	**225 692**	**53 167**	**1 427 963**	**605 330**
Przychody finansowe	27 663	5 433	81 367	33 700
Koszty finansowe	(248)	2 982	(855)	(82 105)
Zysk przed opodatkowaniem	**253 107**	**61 582**	**1 508 475**	**556 925**
Podatek dochodowy	(39 442)	(8 355)	(267 570)	(93 646)
Zysk netto	**213 665**	**53 227**	**1 240 905**	**463 279**

(w tys. PLN)	STAN NA DZIEŃ		
	30.09.2026	**31.12.2025**	**30.09.2025**
Środki pieniężne własne	2 914 622	1 994 027	1 785 771
Środki pieniężne własne + obligacje	3 134 794	1 994 027	1 805 792
Kapitał własny	2 778 878	2 000 497	1 819 100



WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE OPERACYJNE (KPI)

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 9 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.09.2026	**30.09.2025**	**30.09.2026**	**30.09.2025**
Nowi klienci[1]	335 704	221 762	1 039 037	583 405
Klienci razem	3 138 918	1 904 475	3 138 918	1 904 475
Liczba aktywnych klientów[2]	1 566 408	919 976	1 712 248	1 005 589
Depozyty netto (w tys. PLN)[3]	5 645 688	3 233 068	17 414 512	10 473 943
Średnie przychody operacyjne na aktywnego klienta (w tys. PLN)[4]	0,4	0,4	1,6	1,5
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach[5]	1 710 009	2 094 296	5 864 840	6 323 854
Rentowność na lota (w PLN)[6]	301	152	413	218
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	1 023 045	1 118 278	3 380 688	3 200 699
Rentowność za 1 milion obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD)[7]	133	78	194	114
Obrót akcjami i ETF w wartości nominalnej (w mln USD)	9 231	5 948	27 666	14 797

[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 objęte oprocentowaniem.*

[3] *Depozyty netto stanowią środki wpłacone przez klientów bezpośrednio na rachunki inwestycyjne oraz środki przetransferowane z rachunku Karty XTB na rachunki inwestycyjne, pomniejszone o środki wycofane z rachunków inwestycyjnych w danym okresie.*

[4] *Przychody z działalności operacyjnej Grupy w danym okresie podzielone przez liczbę aktywnych klientów w danym okresie.*

[5] *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 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 osiągnięty na instrumentach CFD, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF, podzielony przez obrót instrumentami pochodnymi CFD wyrażony w lotach, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF.*

[7] *Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto osiągnięty na instrumentach CFD, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF, przeliczony na USD według średniej arytmetycznej średnich kursów NBP obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca okresu sprawozdawczego, podzielony przez obrót instrumentami CFD, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF, wyrażony w wartości nominalnej (mln USD).*

335 704

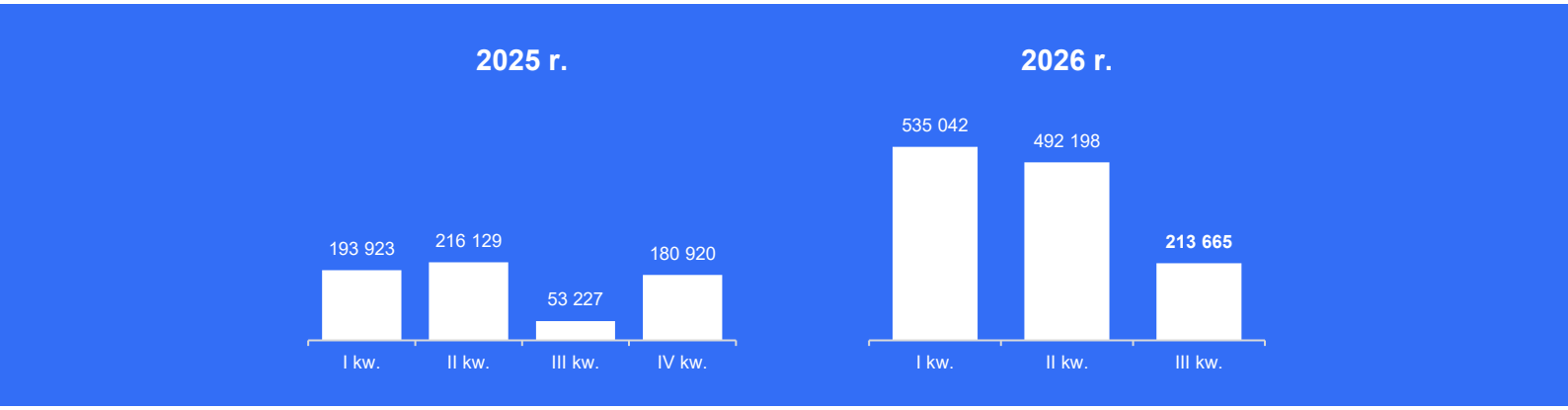
NOWYCH KLIENTÓW
W III KWARTALE 2026 ROKU

KOMENTARZ ZARZĄDU DO WSTĘPNYCH WYNIKÓW

W III kwartale 2026 roku Grupa kontynuowała strategię budowy globalnej marki oraz dywersyfikacji oferty produktowej, co przełożyło się na istotny przyrost bazy klienckiej. W raportowanym okresie XTB pozyskało ponad 335 tys. nowych klientów. Dynamiczne tempo akwizycji zaowocowało wzrostem całkowitej bazy klientów do poziomu blisko 3,14 mln na dzień 30 września 2026 roku (wobec 1,90 mln na dzień 30 września 2025 roku, co oznacza wzrost o 64,8% r/r). Jednocześnie Grupa odnotowała istotny przyrost liczby aktywnych klientów, która osiągnęła poziom 1,57 mln, co stanowi wzrost o 70,3% rok do roku (r/r).

W III kwartale 2026 roku Grupa XTB wypracowała 213,7 mln PLN skonsolidowanego zysku netto, wobec 53,2 mln PLN w analogicznym okresie roku poprzedniego (wzrost o 301,4% r/r). Skonsolidowane przychody operacyjne osiągnęły poziom 623,3 mln PLN (III kwartał 2025 r.: 375,8 mln PLN), przy kosztach działalności operacyjnej na poziomie 397,6 mln PLN (III kwartał 2025 r.: 322,7 mln PLN).

Zysk netto w ujęciu kwartalnym (w tys. PLN)



PRZYCHODY Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

W III kwartale 2026 r. przychody operacyjne wyniosły 623,3 mln PLN (wzrost o 65,9% r/r). Istotnymi czynnikami determinującymi ich poziom była konsekwentnie powiększana liczba aktywnych klientów (wzrost o 70,3% r/r), połączona z ich niższą aktywnością transakcyjną wyrażoną m.in. w liczbie zawartych kontraktów CFD w lotach (spadek o 18,3% r/r) oraz wzrostem rentowności lota do poziomu 301 PLN (III kwartał 2025 r.: 152 PLN).

Trzeci kwartał 2026 roku stał pod znakiem niższej niż w I i II kwartale br. aktywności rynków finansowych i towarowych. Dalej występowała podwyższona zmienność na instrumentach towarowych. Ze względu na nieustanne napięcia geopolityczne kluczową rolę w przychodach odgrywały instrumenty CFD oparte na ropie oraz metalach szlachetnych. Dużo działo się również na rynku gazu ziemnego zarówno w USA jak i w Europie. Wyraźnie spokojniej sytuacja wyglądała na indeksach giełdowych.

Analizując pierwsze 9 miesięcy 2026 roku należy stwierdzić, że zdecydowanie najpopularniejszymi instrumentami były CFD oparte o surowce energetyczne, a także o metale szlachetne. Wysoka zmienność pojawiła się szczególnie w pierwszym oraz trzecim kwartale. Indeksy giełdowe odgrywały natomiast kluczową rolę szczególnie w drugim kwartale.

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	30.09.2026	30.06.2026	31.03.2026	31.12.2025	30.09.2025	30.06.2025	31.03.2025	31.12.2024
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	623 323	992 306	1 094 018	609 344	375 821	580 597	580 294	465 416
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach[1]	1 710 009	1 831 627	2 323 204	2 542 526	2 094 296	2 321 584	1 907 974	1 657 390
Rentowność na lota (w PLN)[2]	301	484	439	208	152	229	277	253
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	1 023 045	1 029 179	1 333 410	1 605 005	1 118 278	1 144 554	937 867	727 854
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD)[3]	133	234	216	93	84	128	144	147

[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 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 osiągnięty na instrumentach CFD, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF, podzielony przez obrót instrumentami pochodnymi CFD wyrażony w lotach, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF.*

[3] *Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto osiągnięty na instrumentach CFD, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF, przeliczony na USD według średniej arytmetycznej średnich kursów NBP obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca okresu sprawozdawczego, podzielony przez obrót instrumentami CFD, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF, wyrażony w wartości nominalnej (mln USD).*

OKRES ZAKOŃCZONY:	9 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY					
	30.09.2026	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	2 709 647	2 146 056	1 873 436	1 618 385	1 451 954	625 595	797 750
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach[1]	5 864 840	8 866 381	6 274 177	6 779 816	6 592 928	4 045 882	3 113 375
Rentowność na lota (w PLN)[2]	413	215	275	227	212	144	249
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	3 380 688	4 805 704	2 626 577	2 285 891	2 259 588	1 737 351	1 021 835
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD)[3]	194	109	169	164	142	92	197

[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 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 osiągnięty na instrumentach CFD, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF, podzielony przez obrót instrumentami pochodnymi CFD wyrażony w lotach, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF.*

[3] *Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto osiągnięty na instrumentach CFD, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF, przeliczony na USD według średniej arytmetycznej średnich kursów NBP obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca okresu sprawozdawczego, podzielony przez obrót instrumentami CFD, z wyłączeniem CFD na akcje i ETF, wyrażony w wartości nominalnej (mln USD).*

Wynik z operacji na instrumentach finansowych wg klas

Analiza struktury wyniku z tytułu operacji na instrumentach finansowych brutto (dalej: wynik brutto z instrumentów) Grupy w III kwartale 2026 r. wskazuje na wyraźną dominację instrumentów CFD (ang. *contracts for difference*) opartych na towarach. Ich udział w wyniku brutto z instrumentów wzrósł do 70,8% wobec 48,5% w analogicznym okresie poprzedniego roku. Było to związane przede wszystkim z wysoką dochodowością transakcji na instrumentach opartych na notowaniach złota, ropy naftowej, gazu ziemnego oraz srebra.

Drugą kategorią pod względem udziału w wyniku brutto z instrumentów były pozostałe instrumenty finansowe, obejmujące głównie akcje i ETF-y. Ich udział wyniósł 12,3% wobec 8,3% w III kwartale 2025 r.

Z kolei udział instrumentów CFD opartych na indeksach wyniósł 12,0% wobec 32,4% w analogicznym okresie poprzedniego roku. Na wynik tej kategorii istotny wpływ miała wysoka dochodowość transakcji na instrumentach opartych na amerykańskim indeksie US 100, polskim indeksie WIG20 oraz niemieckim indeksie DE 40.

70,8%
UDZIAŁ CFD OPARTYCH NA TOWARACH W WYNIKU BRUTTO Z INSTRUMENTÓW

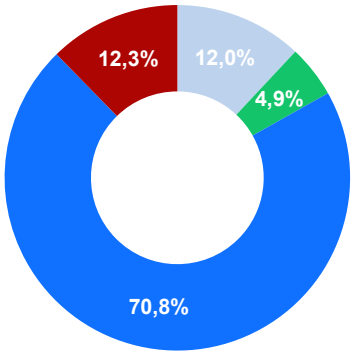
301 PLN
RENTOWNOŚĆ NA LOTA

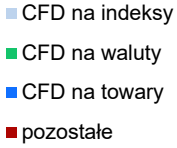
(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		OKRES 9 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.09.2026	30.09.2025	30.09.2026	30.09.2025
Instrumenty CFD	544 055	361 228	2 526 469	1 473 271
Pozostałe instrumenty	57 290	5 783	139 977	41 911
Wynik z operacji na instrumentach finansowych brutto	**601 345**	**367 011**	**2 666 446**	**1 515 182**
Bonusy i rabaty wypłacane klientom	(3 345)	(4 271)	(15 154)	(12 531)
Prowizje wypłacane brokerom współpracującym	(9 380)	(13 958)	(38 301)	(37 211)
Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto	**588 620**	**348 782**	**2 612 991**	**1 465 440**
Wynik z tytułu odsetek od środków pieniężnych klientów	**28 402**	**21 982**	**74 380**	**56 695**
Przychody z tytułu prowizji i opłat	**6 255**	**5 014**	**22 027**	**14 264**

Okresowe zmiany struktury przychodów z tytułu operacji na instrumentach finansowych brutto są naturalne i wynikają z decyzji inwestycyjnych podejmowanych przez klientów. Na te decyzje z kolei istotny wpływ ma charakterystyka rynków finansowych i towarowych w okresie.

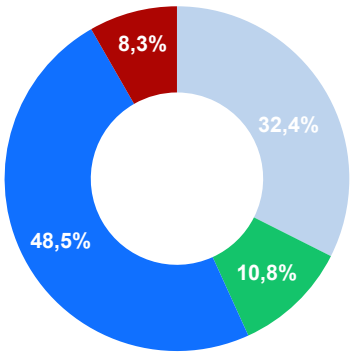
STRUKTURA WYNIKU Z TYTUŁU OPERACJI NA INSTRUMENTACH BRUTTO (W %)

III kwartał 2026

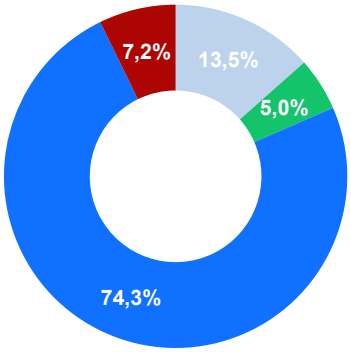


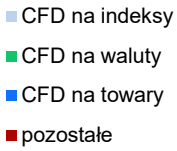


III kwartał 2025

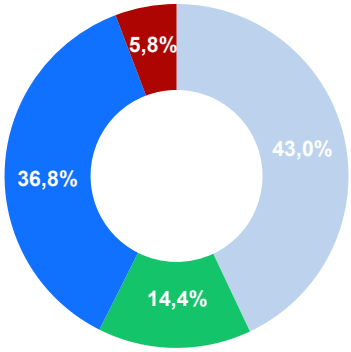


I - III kwartał 2026





I - III kwartał 2025



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). W pełni zautomatyzowany przyjęty w Spółce proces zarządzania ryzykiem ogranicza ekspozycję na zmiany rynkowe oraz zmusza do zabezpieczania pozycji w celu utrzymywania właściwych poziomów wymogów kapitałowych. Dodatkowo, XTB realizuje bezpośrednio na rynkach regulowanych lub w alternatywnych systemach obrotu większość transakcji na akcjach i ETF oraz na instrumentach CFD opartych o te aktywa. XTB nie jest market makerem dla tej klasy instrumentów.

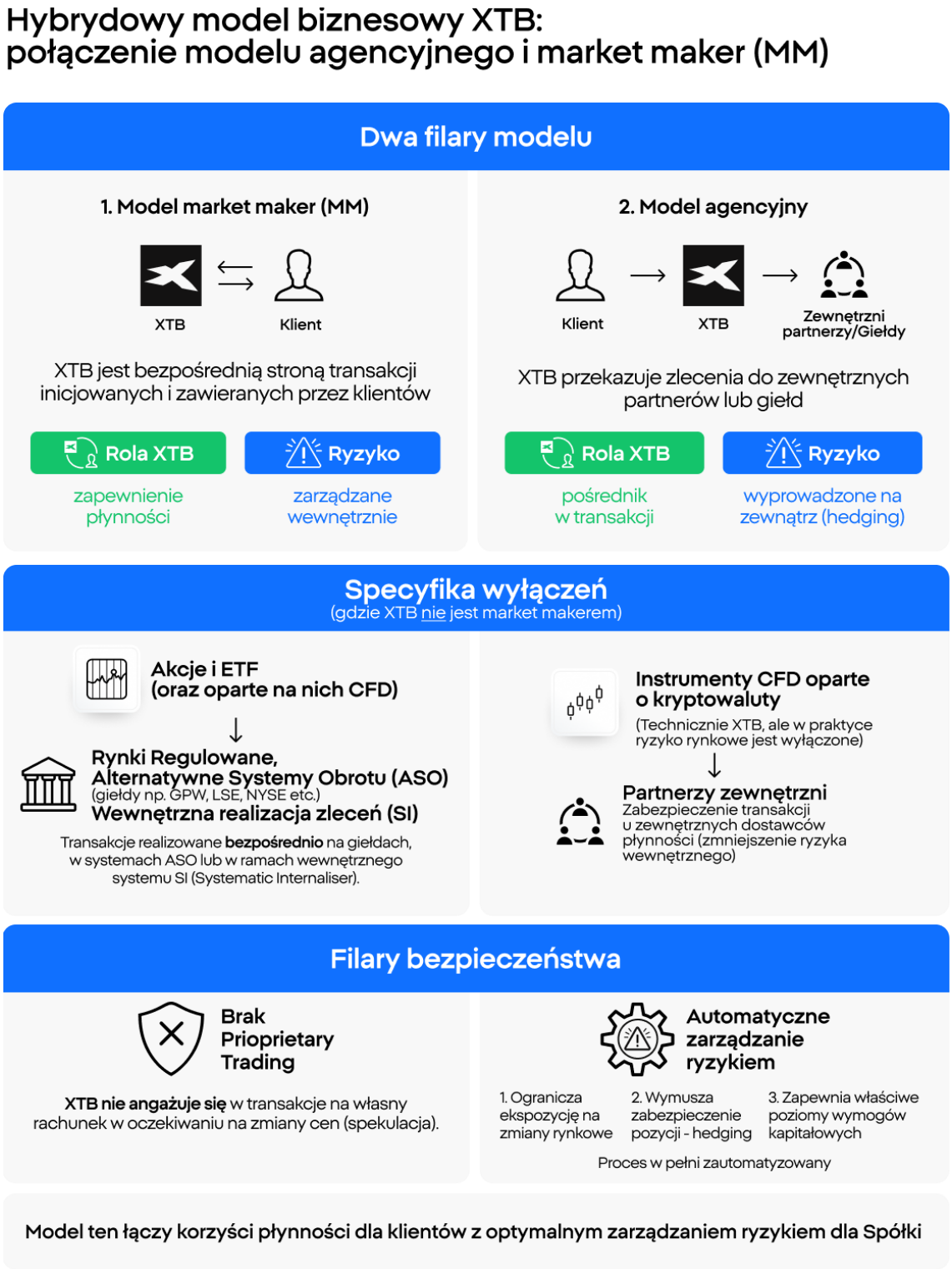
W model biznesowy XTB wpisana jest duża zmienność przychodów z okresu na okres. Na wyniki operacyjne wpływ mają przede wszystkim: (i) zmienność na rynkach finansowych i towarowych; (ii) liczba aktywnych klientów; (iii) wolumen zawieranych przez nich transakcji na instrumentach finansowych; (iv) ogólne 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 związany z tym spadek aktywności transakcyjnej klientów Grupy prowadzi w głównej mierze 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 wynikają z szeregu czynników zewnętrznych, z których część jest charakterystyczna dla rynku, a część może być powiązana z ogólnymi warunkami makroekonomicznymi, co w istotny sposób może na przychody osiągane przez Grupę w kolejnych kwartałach, co jest charakterystyczne dla modelu biznesowego Grupy.

Poniżej przedstawiono graficzne ujęcie modelu biznesowego XTB.



KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

Koszty działalności operacyjnej w III kwartale 2026 r. wyniosły 397,6 mln PLN, co oznacza wzrost o 75,0 mln PLN w stosunku do analogicznego okresu 2025 r. (322,7 mln PLN). Główne czynniki wpływające na poziom kosztów to:

- koszty marketingowe: wzrost o 45,8 mln PLN, wynikający z intensyfikacji globalnych kampanii promujących ofertę produktową;
- koszty wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych: wzrost o 20,7 mln PLN, będący głównie efektem zwiększenia zatrudnienia;
- kosztach prowizji, wzrost o 7,0 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 9 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	
	30.09.2026	**30.09.2025**	**30.09.2026**	**30.09.2025**
Marketing	187 284	141 495	622 794	405 851
Wynagrodzenia i świadczenia pracownicze	125 827	105 157	372 791	297 857
Koszty prowizji	32 332	25 306	88 546	82 572
Pozostałe usługi obce	30 178	31 958	101 039	93 965
Amortyzacja	7 760	6 552	21 486	18 396
Pozostałe koszty	7 142	4 699	52 062	13 196
Podatki i opłaty	4 808	4 775	15 882	11 396
Koszty utrzymania i wynajmu budynków	2 300	2 712	7 084	8 149
Koszty działalności operacyjnej razem	**397 631**	**322 654**	**1 281 684**	**931 382**

W ujęciu k/k koszty działalności operacyjnej były niższe o 22,1 mln PLN. Głównym czynnikiem wpływającym na ten spadek były niższe nakłady na działania marketingowe (online) o 12,8 mln PLN oraz spadek kosztów pozostałych usług obcych o 8,3 mln PLN.

W związku z intensywnym 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 operacyjnych uzależniony będzie w szczególności od: dynamiki zatrudnienia oraz wysokości zmiennych składników wynagrodzeń wypłaconych pracownikom, skali 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

Fundamentem stabilnego wzrostu XTB pozostaje sukcesywnie powiększana baza oraz rosnąca liczba aktywnych klientów. W III kwartale 2026 r. Grupa odnotowała kolejny raz wysoki rezultat w tym obszarze, pozyskując 335 704 nowych klientów (wobec 221 762 w analogicznym okresie rok wcześniej), co oznacza wzrost o 51,4% r/r. Kolejny kwartał z rzędu wzrosła także liczba aktywnych klientów, osiągając poziom 1 566 408, co w porównaniu z 919 976 w analogicznym okresie ubiegłego roku stanowi wzrost o 70,3%.

OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY	30.09.2026	30.06.2026	31.03.2026	31.12.2025	30.09.2025	30.06.2025	31.03.2025	31.12.2024
Nowi klienci[1]	**335 704**	333 292	370 041	280 881	221 762	167 339	194 304	158 018
Klienci razem[2]	**3 138 918**	2 825 700	2 513 989	2 164 867	1 904 475	1 697 894	1 543 785	1 361 564
Liczba aktywnych klientów[3]	**1 712 248**	1 489 872	1 267 467	1 189 422	1 005 589	853 938	735 389	701 089
Liczba aktywnych klientów w kwartale	**1 566 408**	1 415 129	1 267 467	1 063 787	919 976	812 519	735 389	608 271
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	**397 631**	419 744	464 309	382 295	322 654	292 911	315 817	267 802
- Marketing	***187 284***	*200 081*	*235 429*	*179 047*	*141 495*	*123 322*	*141 034*	*116 855*
Średni koszt pozyskania klienta[4]	**0,6**	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7

[1] *Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych kwartałach.*

[2] *Liczba klientów na koniec poszczególnych kwartałów.*

[3] *Liczba aktywnych klientów odpowiednio w okresie 9, 6, 3 miesięcy 2026 r. oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2025 r., a także 12 miesięcy 2024 r. Aktywny klient to klient, który w danym 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 (CAC) definiowany jest jako iloraz całkowitych wydatków marketingowych poniesionych w danym kwartale oraz liczby nowych klientów pozyskanych w tym samym okresie.*

OKRES ZAKOŃCZONY	9 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY					
	30.09.2026	31.12.2025	31.12.2024	31.12.2023	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2020
Nowi klienci[1]	**1 039 037**	864 286	498 438	311 971	196 864	189 187	112 025
Klienci razem[2]	**3 138 918**	2 164 867	1 361 564	897 573	614 934	429 157	255 791
Liczba aktywnych klientów[3]	**1 712 248**	1 189 422	701 089	418 423	270 560	193 180	108 312
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	**1 281 684**	1 313 677	886 701	694 231	558 567	348 772	282 004
- Marketing	***622 794***	*584 898*	*344 808*	*263 924*	*222 369*	*120 101*	*87 731*
Średni koszt pozyskania klienta[4]	**0,6**	0,7	0,7	0,8	1,1	0,6	0,8

[1] *Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych latach.*

[2] *Liczba klientów na koniec poszczególnych lat.*

[3] *Liczba aktywnych klientów odpowiednio w okresie 9 miesięcy 2026 r. oraz w okresie 12 miesięcy w poszczególnych latach. Aktywny klient, to klient, który w danym 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 (CAC) definiowany jest jako iloraz całkowitych wydatków marketingowych w danym okresie oraz liczby nowych klientów pozyskanych w tym samym okresie.*

Priorytetem Zarządu pozostaje dalsza ekspansja bazy klienckiej, zmierzająca do umocnienia globalnej pozycji rynkowej XTB poprzez dotarcie z ofertą produktową do klienta masowego. Działania te są wspierane przez szereg inicjatyw strategicznych, w tym systematyczne wdrażanie nowych produktów, celowane kampanie promocyjne oraz rozbudowę programów edukacji finansowej.

Ambicją Zarządu w 2026 r. jest pozyskiwanie średnio co najmniej 250 – 290 tys. nowych klientów kwartalnie. Skuteczność realizowanej strategii potwierdzają dane operacyjne: **w pierwszych 27 dniach października 2026 r. Grupa pozyskała ponad 100,6 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 (CAC) powinien być na podobnym poziomie jak w latach 2023 - 2026.

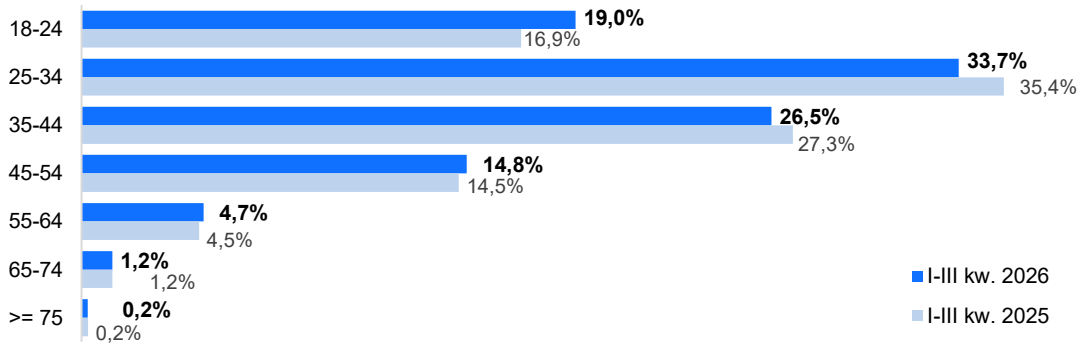
Profil aktywnego klienta XTB

Przedstawiona analiza statystycznego inwestora detalicznego w Grupie XTB została przygotowana na podstawie aktywności transakcyjnej w I-III kwartale 2026 roku oraz w okresie porównawczym. Opracowanie obejmuje wyłącznie aktywnych klientów, którzy w badanym czasie przeprowadzili co najmniej jedną transakcję, posiadali otwartą pozycję lub dysponowali wolnymi środkami na rachunku objętym oprocentowaniem.

- **Struktura wiekowa**

Wykres słupkowy przedstawia strukturę wiekową klientów w ujęciu procentowym, porównując pierwsze trzy kwartały 2026 roku z analogicznym okresem 2025 roku.

Struktura wiekowa klientów w I-III kw. 2026 i I-III kw. 2025 roku



Struktura aktywnych klientów z okresu I-III kwartał 2026 r. ma wyraźnie młody profil, ze szczególną koncentracją na osobach w wieku produkcyjnym i wchodzących na rynek pracy. Dominują grupy inwestorów z przedziału wiekowego 25-34 oraz 35-44 lata, odpowiadając łącznie za 60,2% udziału (wobec 62,7% w 2025 roku). Najliczniejszą kategorią pozostaje segment 25-34 lata z wynikiem 33,7%. Największą dynamikę wzrostu odnotowała najmłodsza grupa (18-24 lata), zwiększając swój udział z 16,9% do 19,0% (+2,1 p.p.). Oznacza to, że klienci poniżej 35. roku życia stanowią łącznie ponad połowę wszystkich odbiorców (52,7% w 2026 r. vs 52,3% w 2025 r.). Grupa klientów w wieku 45-54 lata zanotowała niewielki wzrost z 14,5% do 14,8%. Z kolei udział osób w wieku 55 lat i starszych pozostał niski i niemal niezmieniony – łącznie wynosi 6,1% w okresie I-III kw. 2026 roku w porównaniu do 5,9% w I-III kw. 2025 roku, przy czym grupy 65-74 lata (1,2%) oraz 75+ (0,2%) utrzymały identyczny odsetek rok do roku.

- **Produkty długoterminowego inwestowania i oszczędzania**

Budując konkurencyjną ofertę Grupa XTB wprowadziła do niej produkty skierowane do inwestorów zainteresowanych długoterminowym inwestowaniem środków w celu wykorzystania parasola podatkowego lub z myślą o emeryturze. Aktualnie w ofercie XTB znajdują się rachunki: IKE i IKZE w Polsce, ISA oraz Cash ISA w Wielkiej Brytanii, PEA we Francji oraz wprowadzony pod koniec III kwartału 2026 r. TBSZ (*Tartós Befektetési Számla*) na Węgrzech.

Na koniec III kwartału 2026 r. XTB prowadziło:

225 070 RACHUNKI **IKE** — 20% — 80%

65 018 RACHUNKI **IKZE** — 24% — 76%

11 767 RACHUNKI **ISA i Cash ISA** (łącznie)

19 427 RACHUNKI **PEA**

Zestawienie nie uwzględnia danych dotyczących liczby rachunków TBSZ z uwagi na zbyt krótki okres obecności produktu w ofercie XTB.

DZIAŁANIA MARKETINGOWE

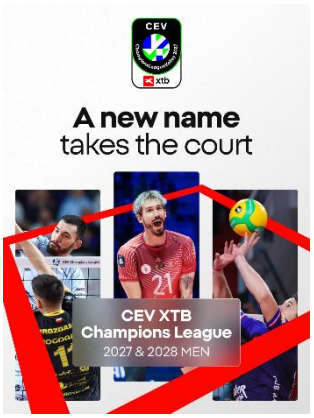
Obok rozwoju technologii i systematycznego poszerzania oferty produktowej, kluczową siłą napędową Grupy pozostają działania marketingowe. Ich realizacja jest ściśle skorelowana z celami strategicznymi XTB: sukcesywnym zwiększaniem udziału w globalnym rynku fintech, dążeniem do pozycji lidera na europejskim rynku usług inwestycyjnych oraz skutecznym dotarciem do klienta masowego.

W III kwartale 2026 r. Grupa XTB przygotowywała swoją największą globalną kampanię marketingową z udziałem ambasadorów: Zlatan Ibrahimovicia oraz Tyson'a Fury. Kampania ruszyła 1 października na czterech kontynentach (obejmuje m.in. Niemcy, Francję, Czechy, Słowację, w Rumunię, Portugalię, Węgry, kraje regionu MENA, Chile oraz Indonezję). Reklamy zostały zaplanowane w mediach cyfrowych, tradycyjnych (telewizja, platformy VOD), na nośnikach w przestrzeni publicznej (out-of-home i digital-out-of-home), w radio i w kinach na wybranych rynkach.

Marketing sportowy

W III kwartale 2026 r. XTB skupiało się na współpracach z klubami oraz organizacjami sportowymi z różnych dyscyplin:

- **Współpraca z Komisją Sędziowską Czeskiego Związku Piłki Nożnej (FAČR)** – w ramach czteroletniej umowy, logo XTB będzie widoczne na strojach arbitrów piłkarskich prowadzących spotkania w dwóch najwyższych klasach rozgrywkowych w Czechach.
- **Sponsoring czołowych drużyn piłkarskich we Francji i w Portugalii** – w ramach trzyletniej współpracy, logo XTB znajdzie się na koszulkach zawodników klubów odpowiednio Olympique Lyonnais oraz FC Porto wraz z obecnością wizualną na stadionie Estádio do Dragão.
- **Współpraca z FIBA – Międzynarodową Federacją Koszykówki**. W ramach działań, w III kwartale 2026 r. logo Spółki było widoczne na parkietach dwóch hal w Berlinie podczas Mistrzostwa Świata Kobiet w Koszykówce. Ponadto, XTB uzyskało także tytuł Partnera eliminacji FIBA, dzięki czemu możliwa będzie promocja marki i ekspozycja logo na środkowym kole boiska oraz na bandach LED podczas eliminacji do Mistrzostw Świata FIBA 2027.
- **Sponsoring tytularny CEV Champions League**. Zawarto dwuletnią umowę, na mocy której marka została sponsorem tytularnym siatkarskiej Ligi Mistrzów mężczyzn od sezonu 2026/2027, zapowiadając aktywności dla kibiców i wspólne kampanie cyfrowe.

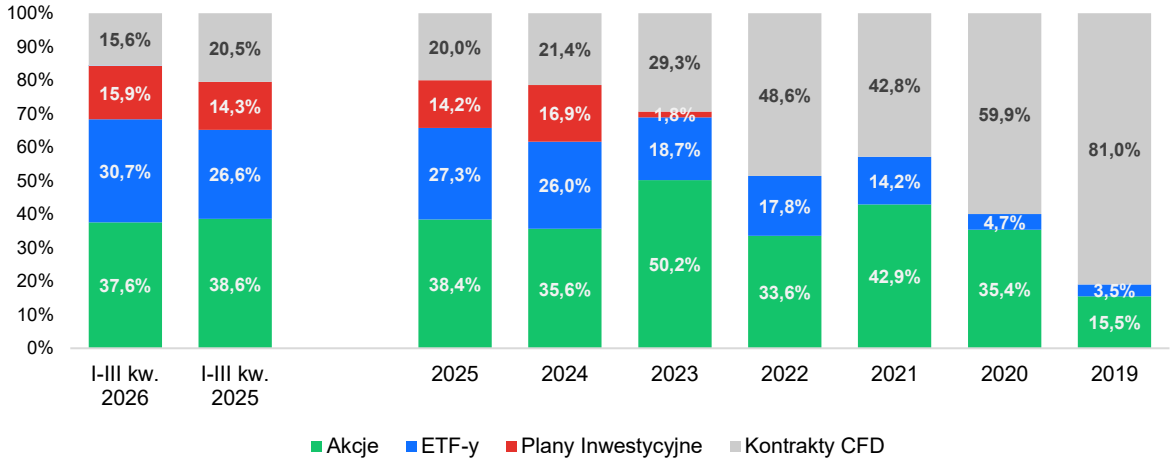


APLIKACJA INWESTYCYJNA ALL-IN-ONE

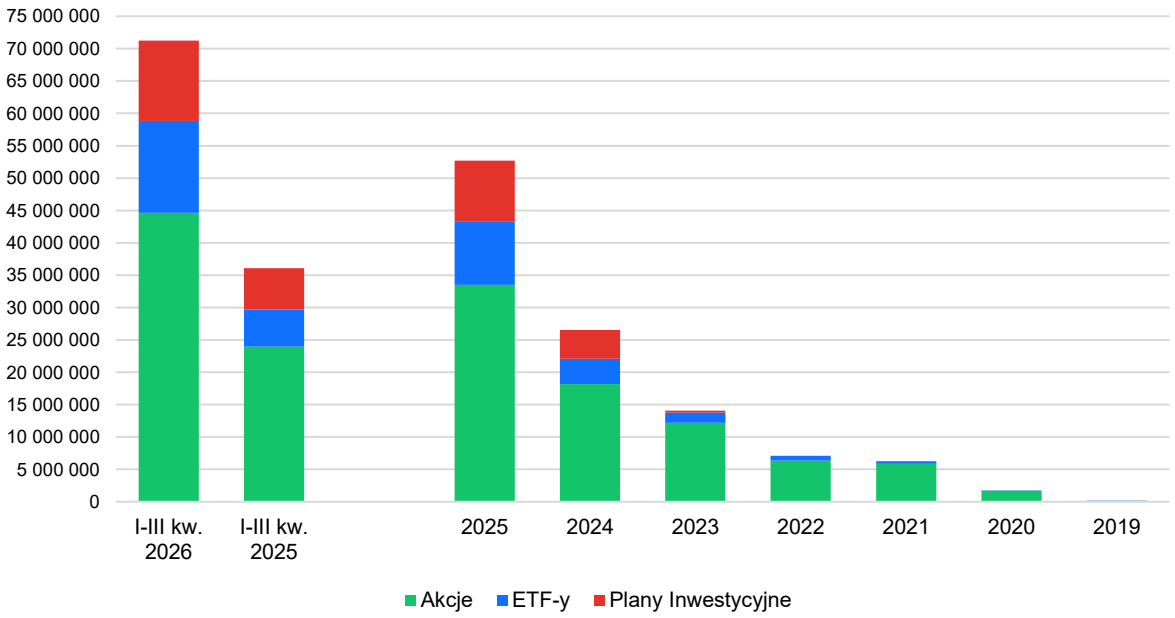
Ambicją Zarządu jest ugruntowanie pozycji XTB jako aplikacji inwestycyjnej pierwszego wyboru w Europie (All-in-One). Z założenia aplikacja XTB ma oferować klientom łatwe, inteligentne i wydajne sposoby zawierania transakcji, inwestowania i oszczędzania, zapewniając jednocześnie natychmiastowy dostęp do ich pieniędzy.

W ostatnich latach XTB skutecznie realizuje transformację z modelu brokera CFD w kierunku wieloproduktowego podmiotu typu FinTech, który dostarcza uniwersalną aplikację inwestycyjną. Proces ten będzie konsekwentnie kontynuowany w 2026 roku oraz w kolejnych latach, stanowiąc fundament dalszego wzrostu Grupy.

Nowi klienci (UE) - pierwsza transakcja (%)



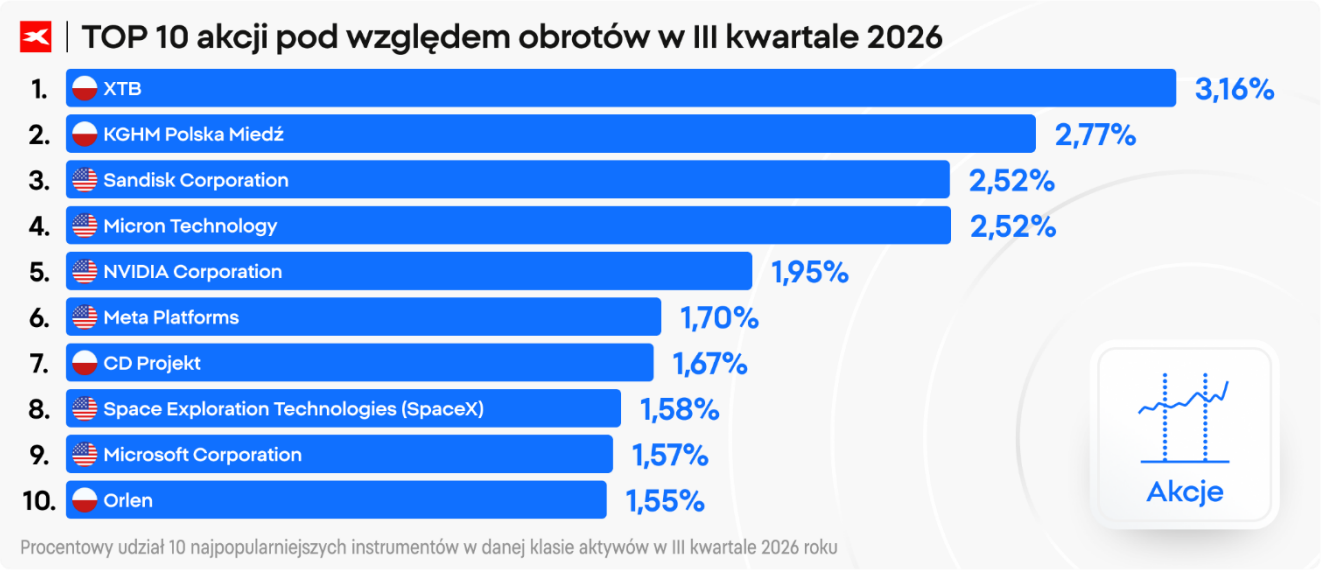
Liczba transakcji na akcjach, ETF-ach i Planach Inwestycyjnych (klienci UE)



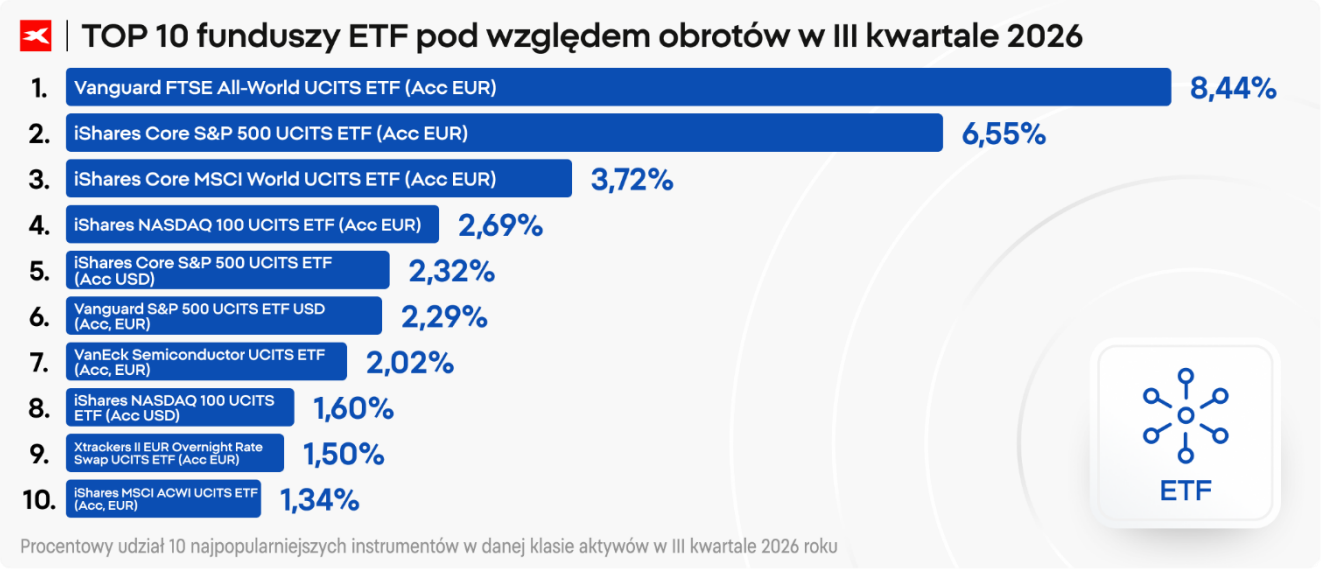
Aktywa klientów XTB w mln PLN na koniec okresu:

(w mln PLN)	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	30.09.2026
Akcje	110	762	1 846	2 362	4 094	7 908	15 139	25 253
ETF-y	25	110	606	1 083	2 053	5 774	12 145	23 155
Środki pieniężne	471	1 034	1 787	1 939	2 267	3 751	5 864	7 055
Instrumenty CFD w wartości godziwej	98	148	223	363	359	360	518	717
RAZEM	**704**	**2 054**	**4 462**	**5 747**	**8 773**	**17 793**	**33 666**	**56 180**

TOP 10 akcji pod względem obrotów w III kwartale 2026 r.

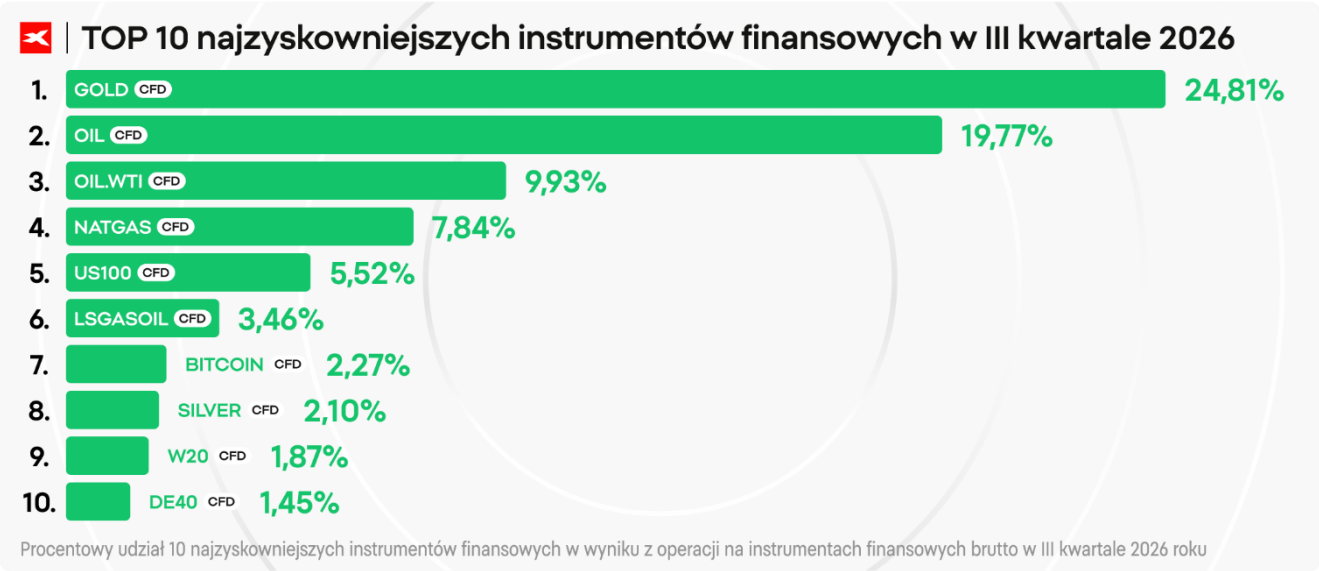


TOP 10 funduszy ETF pod względem obrotów w III kwartale 2026 r.



TOP 10 instrumentów CFD pod względem obrotów w III kwartale 2026 r.

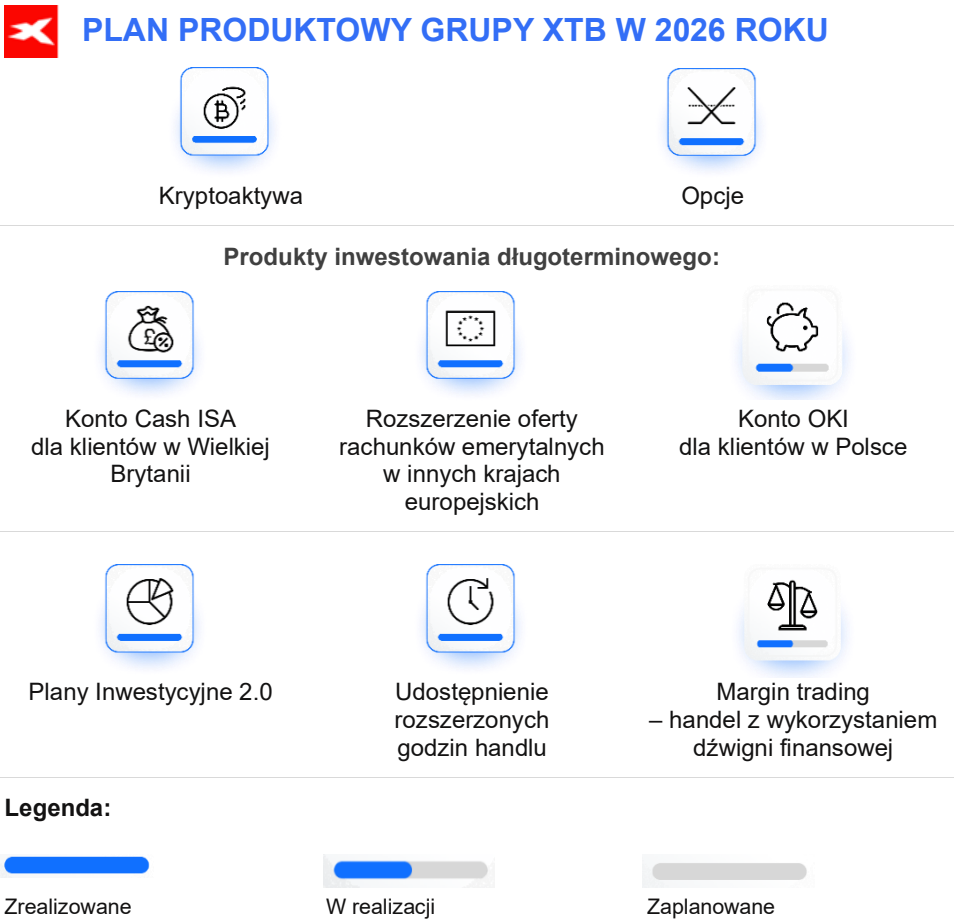
Najzyskowniejsze instrumenty finansowe w III kwartale 2026 r.



PLAN PRODUKTOWY

W 2026 r. i w kolejnych latach 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 rozszerzyła swoje portfolio o kolejne produkty oraz funkcje:



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. uzyskali dostęp do handlu kryptoaktywami na rynku spot za pośrednictwem aplikacji inwestycyjnej XTB. Działalność jest prowadzona zgodnie z wymogami MiCA. Przy czym, Spółka podtrzymuje stanowisko, że pozostaje zainteresowana ubieganiem się o zezwolenie w Polsce, jeśli będzie to możliwe.

W III kwartale 2026 r. XTB uruchomiło handel kryptoaktywami na rynku spot w Chile. Inwestorzy mogą wybierać spośród 46 dostępnych kryptoaktywów, a wraz z rozwojem produktu ich liczba będzie systematycznie zwiększana. Oferta jest planowana do wprowadzenia także na rynkach europejskich, pod warunkiem uzyskania niezbędnych zgód regulacyjnych.

Opcje. Produkt został wprowadzony już na początku 2026 r. Pierwszym rynkiem, na którym uruchomiono produkt był Cypr. Tamtejsi klienci zyskali możliwość nabycia opcji kupna i sprzedaży na akcje 100 najpopularniejszych spółek notowanych w Stanach Zjednoczonych. Rozwiązanie działa pod nadzorem Cypryjskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (CySEC). W I półroczu 2026 r. dostęp do handlu opcjami zyskali klienci z Niemiec, Hiszpanii, Francji, Słowacji, Czech i Portugalii. Dodatkowo dostępna jest możliwość handlu tym produktem w ułamkowych wolumenach, co ułatwia dywersyfikację portfela przy ograniczonym kapitale oraz wspiera zarządzanie ryzykiem w przypadku instrumentów o wysokiej cenie.
W III kwartale 2026 r. handel opcjami został udostępniony dla klientów spółki zależnej w Indonezji. Oferta obejmuje instrumenty zatwierdzone przez lokalnego regulatora rynku BAPPEBTI.

Produkty inwestowania długoterminowego:

- **Cash ISA** to specjalny rodzaj konta oszczędnościowego dostępnego dla rezydentów Wielkiej Brytanii, który pozwala im uzyskiwać odsetki wolne od podatku od zgromadzonych środków, z rocznym limitem wpłat w wysokości 20 000 £, wspólnym dla wszystkich kont ISA. Elastyczność tego rachunku umożliwia wypłatę i ponowne wpłacenie środków w tym samym roku podatkowym bez wpływu na dostępny limit. Klienci mogą korzystać z darmowych wpłat i wypłat bez opłat za prowadzenie konta, a środki są chronione przez FSCS do kwoty 120 000 £. Rachunek Cash ISA został wprowadzony do oferty XTB w I kwartale 2026 roku.

- **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. XTB prowadzi prace nad wprowadzeniem produktu o charakterze emerytalnym dla klientów z kolejnego europejskiego kraju.
  Pod koniec III kwartału 2026 roku do oferty rachunków inwestowania długoterminowego dołączył rachunek TBSZ (Tartós Befektetési Számla) dla klientów z Węgier. Posiadacze tego rachunku utrzymując inwestycję przez ponad 5 lat uzyskują całkowite zwolnienie (0%) z podatku od zysków kapitałowych, dywidend i odsetek (wobec standardowej stawki 28%).

- **Osobiste Konto Inwestycyjne (OKI)** to nowy produkt inwestycyjny, którego celem jest pobudzenie rynku kapitałowego i zachęcenie Polaków do długoterminowego oszczędzania. W sierpniu br. Prezydent RP podpisał przyjętą przez parlament ustawę o OKI i wejdzie ona w życie 1 stycznia 2027 roku. Zgodnie z jej treścią Osobiste Konto Inwestycyjne ma charakter dobrowolny i nie ma ograniczenia ilościowego, co oznacza, że jedna osoba może mieć więcej niż jeden rachunek tego typu. Inwestorzy będą mogli skorzystać z całkowitego zwolnienia wypracowanych zysków z 19-procentowego podatku od dochodów kapitałowych (tzw. podatek Belki), pod warunkiem nieprzekroczenia ustalonych limitów kapitału: do 100 tys. zł dla aktywów inwestycyjnych (np. akcje, fundusze inwestycyjne) oraz do 25 tys. zł dla aktywów oszczędnościowych (np. lokaty bankowe, skarbowe obligacje oszczędnościowe). Z kolei dla kapitału przekraczającego te kwoty wprowadzony zostanie nowy podatek od wartości aktywów.
  Spółka przygotowuje się do wprowadzenia produktu do swojej oferty w styczniu 2027 roku.

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 nich środki, dzięki wykorzystaniu pożyczonych od brokera środków. Spółka prowadzi intensywne prace nad wdrożeniem produktu na wybranych rynkach.

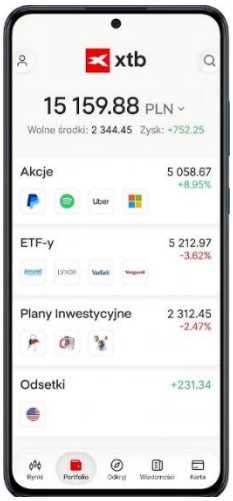
Plany Inwestycyjne 2.0. W związku z dużym sukcesem produktu umożliwiającego tworzenie własnych portfeli do długoterminowego inwestowania w fundusze ETF, Spółka postanowiła wprowadzić jego nową, ulepszoną wersję wzbogaconą o możliwość inwestowania również w akcje. Pozwoli to na dotarcie do klienta masowego, który dopiero rozpoczyna inwestowanie na rynkach finansowych. Po przeprowadzeniu testów w I półroczu roku, w pierwszych dniach lipca odświeżona wersja Planów Inwestycyjnych była dostępna na rynkach niemieckim i hiszpańskim.
W III kwartale 2026 r. XTB wprowadziło nowe, gotowe warianty Planów Inwestycyjnych, które pozwalają wybrać inwestorom rozwiązanie możliwie najlepiej dopasowane do preferowanego poziomu ryzyka i ekspozycji sektorowej, ułatwiając rozpoczęcie inwestowania bez konieczności samodzielnego budowania portfela od podstaw. Klienci nadal mogą tworzyć własne Plany, a dostępne instrumenty rozszerzono o akcje pojedynczych spółek oraz znacznie większą liczbę funduszy ETF.

Rozszerzenie godzin handlu umożliwia inwestorom kupno i sprzedaż akcji poza główną sesją giełdową i tym samym szybką reakcję na wiadomości ze spółek. XTB planuje rozszerzenie godzin handlu na rynkach amerykańskich (w formule 24 h / 5 dni w tygodniu), a także na rynkach europejskich. Krótko po zakończeniu I półrocza 2026 r. Spółka poinformowała o wydłużeniu godzin handlu od godz. 7:30 do godz. 22:00 na wybranych, europejskich akcjach i ETF-ach (łącznie blisko 1 tys. instrumentów notowanych na europejskich parkietach).
W III kwartale 2026 r. rozszerzono pulę tych instrumentów do 1 672.

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 SEGMENCIE FIN-TECH

XTB, jako podmiot technologiczny działający w sektorze finansowym, prowadzi w sposób ciągły prace nad rozwojem innowacyjnych i 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 III kwartale 2026 r. Spółka wdrożyła odświeżony wygląd aplikacji mobilnej XTB. Głównym celem było dostosowanie całego interfejsu do najnowszych standardów projektowania aplikacji na systemy iOS i Android, a także jego ujednolicenia z systemem identyfikacji wizualnej Spółki. Wprowadzona nowa wersja wizualna aplikacji objęła m.in. prostsze i bardziej intuicyjne ilustracje, bardziej spójną paletę kolorystyczną, zmianę czcionki na specjalnie zaprojektowaną XTB Sans. Zmieniły się także karuzele prezentujące produkty i najważniejsze informacje.

Zmieniono także interfejs odświeżonych Planów Inwestycyjnych, który ułatwia użytkownikom tworzenie portfela oraz jego późniejsze zarządzanie. Przebudowano Kalendarz Ekonomiczny, który zyskał natychmiastowe publikowanie odczytów bez opóźnień, trzykrotnie więcej wskaźników, zegar odliczający do publikacji danych na żywo oraz spersonalizowane alerty i filtry.

XTB rozwija także narzędzia wspierające inwestorów, łącząc je z rozwiązaniami opartymi na AI. W III kwartale br. klienci Spółki w Chile zyskali czat analityczny AI, umożliwiający otrzymywanie spersonalizowanych informacji rynkowych, wspierający analizę portfela inwestycyjnego oraz ułatwiający porównywanie różnych aktywów. Wszystkie informacje prezentowane w czacie są oparte na danych dostarczanych przez LSEG / Reuters.

Ponadto, 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 w Dziale Produktu i Technologii oraz koszty ponoszone przez ten dział:

OKRES ZAKOŃCZONY:	9 MIESIĘCY	12 MIESIĘCY						
	30.09.2026	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)	**242 112**	255 162	165 839	94 770	58 381	36 616	27 159	21 151
Liczba osób w Dziale Produktu i Technologii[1]	**595**	616	498	429	282	176	129	116

[1] *Prezentowana liczba obejmuje osoby zatrudnione na podstawie umowy o pracę, umowy zlecenia oraz osoby świadczące usługi w ramach kontraktów B2B.*

DYWIDENDA

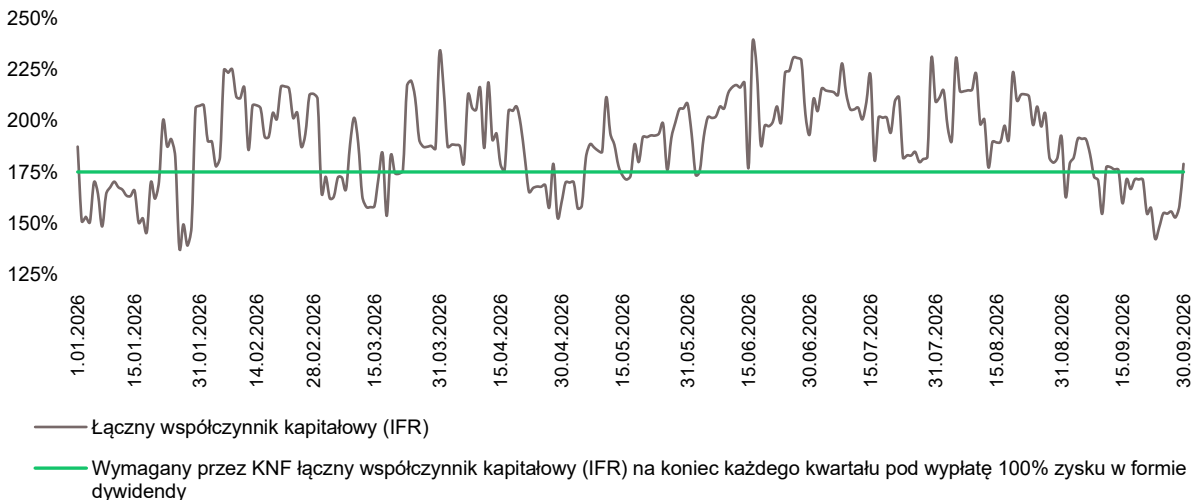
Polityka dywidendowa XTB zakłada rekomendowanie przez Zarząd Walnemu Zgromadzeniu wypłaty dywidendy w kwocie uwzględniającej poziom zysku netto prezentowany w jednostkowym rocznym sprawozdaniu finansowym Spółki oraz szereg czynników dotyczących Spółki, w tym: perspektywy dalszej działalności, przyszłe zyski, zapotrzebowanie na środki pieniężne, sytuację finansową, poziom współczynników adekwatności kapitałowej, plany ekspansji oraz wytyczne KNF. W szczególności Zarząd, zgłaszając propozycje dotyczące wypłaty dywidendy, kieruje się koniecznością zapewnienia odpowiedniego poziomów kapitałowych niezbędnych do bezpiecznego rozwoju Grupy.

Zarząd podtrzymuje, że jego zamiarem jest rekomendowanie w przyszłości wypłaty dywidendy na poziomie od 50% do 100% jednostkowego zysku netto Spółki za dany rok obrotowy. Jednostkowy zysk netto za okres 9 miesięcy 2026 roku wyniósł 1 229,0 mln PLN.

Na podstawie uchwały nr 6 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 8 maja 2026 r., akcjonariuszom XTB S.A. została wypłacona dywidenda w łącznej wysokości 478,5 mln PLN, tj. 4,07 PLN na jedną akcję. Wypłata nastąpiła w dniu 24 czerwca 2026 r., zaś dzień ustalenia prawa do dywidendy przypadał na 15 czerwca 2026 r.

Poziomy łącznego współczynnika kapitałowego (IFR) XTB w okresie I – III kwartałów 2026 r. obrazuje poniższy wykres.

Łączny współczynnik kapitałowy Spółki (IFR)
w okresie I - III kwartał 2026 r.



Łączny współczynnik kapitałowy informuje o relacji funduszy własnych do łącznej kwoty ekspozycji na ryzyko (tzw. aktywów ważonych ryzykiem). Pokazuje on, czy Spółka jest w stanie pokryć posiadanymi funduszami własnymi minimalne wymogi kapitałowe z tytułu ryzyka rynkowego, kredytowego, operacyjnego oraz pozostałych ryzyk specyficznych. Na koniec III kwartału 2026 r. łączny współczynnik kapitałowy w XTB wyniósł 178,9%.

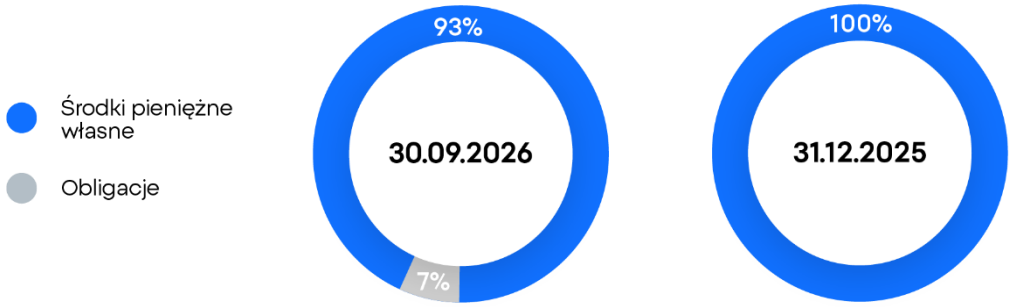
1 229,0 MLN PLN
JEDNOSTKOWY ZYSK NETTO
ZA TRZY KWARTAŁY 2026 ROKU

178,9%
ŁĄCZNY WSPÓŁCZYNNIK KAPITAŁOWY
NA KONIEC III KWARTAŁU 2026 ROKU

ŚRODKI PIENIĘŻNE WŁASNE I ICH EKWIWALENTY

XTB zarządza płynnością poprzez lokowanie gotówki w lokaty bankowe oraz instrumenty finansowe, takie jak obligacje skarbowe, obligacje poręczone przez Skarb Państwa oraz obligacje korporacyjne z poręczeniem bankowym. Na dzień 30 września 2026 r. łączna wartość własnych środków pieniężnych oraz obligacji w Grupie XTB wyniosła 3 134,8 mln PLN, co stanowi 27,2% sumy bilansowej, z tego 2 914,6 mln PLN przypadała na środki pieniężne, a 220,2 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 III kwartale 2026 r. została sfinalizowana umowa sprzedaży 100% udziałów w spółce zależnej XTB Africa (PTY) Ltd. z siedzibą w RPA przez jednostkę dominującą XTB S.A. W związku z tą transakcją XTB Africa (PTY) Ltd. przestała być częścią struktury Grupy XTB. Wartość umowy nie stanowi kwoty istotnej w rozumieniu przyjętych przez Spółkę kryteriów wartości aktywów własnych, a transakcja nie miała istotnego wpływu na sytuację finansową Spółki.

Rozwój XTB możliwy jest także poprzez fuzje i przejęcia, zwłaszcza z podmiotami które pozwoliłyby osiągnąć Grupie synergię 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)

Obszar zrównoważonego rozwoju w Grupie XTB jest rozwijany od 2021 roku, kiedy opublikowano pierwszy raport niefinansowy oraz wdrożono Strategię ESG. Działania w tym zakresie są stopniowo dostosowywane do modelu biznesowego oraz wymogów regulacyjnych i oczekiwań interesariuszy. Obejmują one m.in. kwestie związane z ładem korporacyjnym, wpływem środowiskowym oraz aspektami pracowniczymi. Za obszar odpowiada Członek Zarządu ds. Finansowych wraz z Zespołem ds. Zrównoważonego Rozwoju, a nadzór sprawuje Komitet Audytu Rady Nadzorczej.

Wśród najważniejszych działań z zakresu ESG w III kwartale 2026 r. można wskazać dołączenie do organizacji rynkowej Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych, utrzymanie certyfikatu Grace Place to Work PL na kolejny rok. Wśród innych inicjatyw znajdowały się aktywności dedykowane pracownikom XTB (inicjatywy sportowe, szkolenia).

Fundacja XTB – działania edukacyjne

W III kwartale 2026 r. Fundacja XTB kontynuowała działania na rzecz edukacji finansowej i ekonomicznej, rozpoczynając trzecią edycję programu „Akademia Jutra. Finanse z klasą", który obejmuje 200 szkół i około 5 tys. uczniów szkół średnich w całej Polsce.

Już trzeci rok z rzędu Fundacja była strategicznym partnerem i sponsorem Ogólnopolskiej Olimpiady Wiedzy Ekonomicznej organizowanej przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne. Pięciu laureatów krajowego etapu reprezentowało Polskę podczas międzynarodowego finału w Grecji w sierpniu, zdobywając trzy srebrne i jeden brązowy medal.

Innym elementem działań była również promocja edukacji finansowej podczas 35. Forum Ekonomicznego w Karpaczu, gdzie Sylwia Kozoń, Prezes Fundacji XTB wzięła udział w panelu dyskusyjnym oraz w prelekcji „Nie chomikuj – inwestuj!" na temat budowania długoterminowego bezpieczeństwa finansowego.