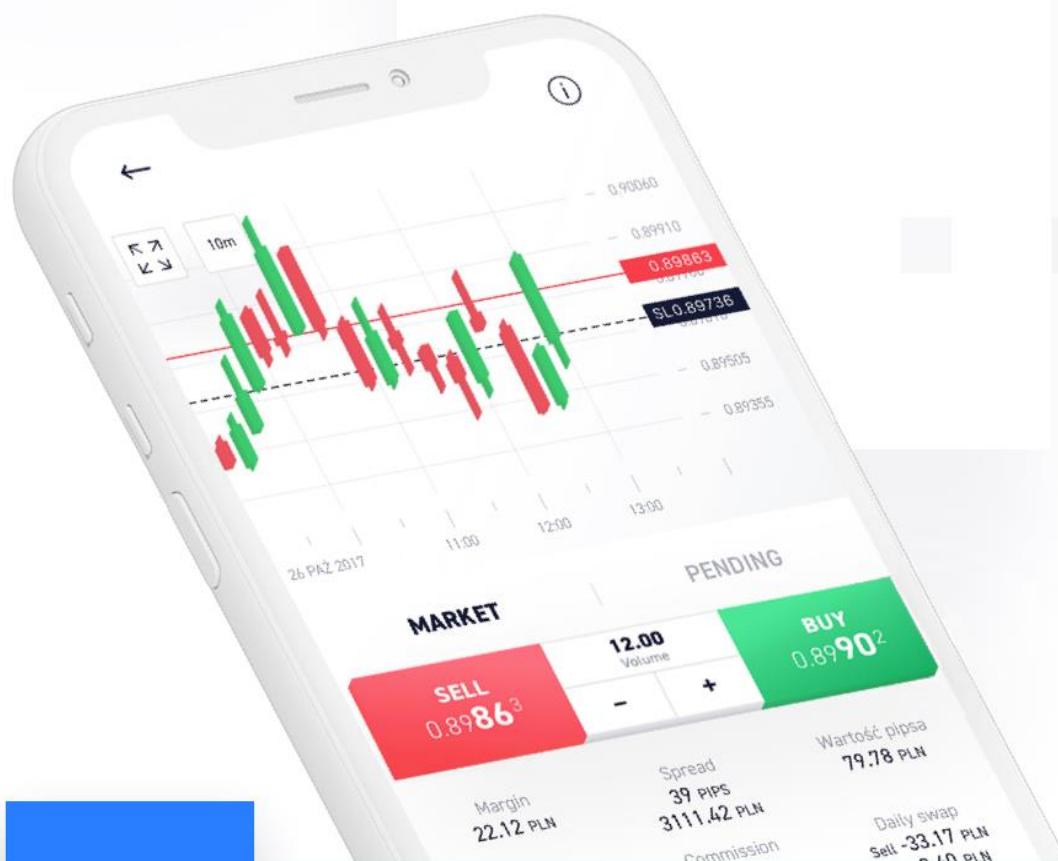




Załącznik do raportu bieżącego nr 5/2023 z dnia 26 kwietnia 2023

Wstępne wyniki finansowe i operacyjne
za I kwartał 2023 roku



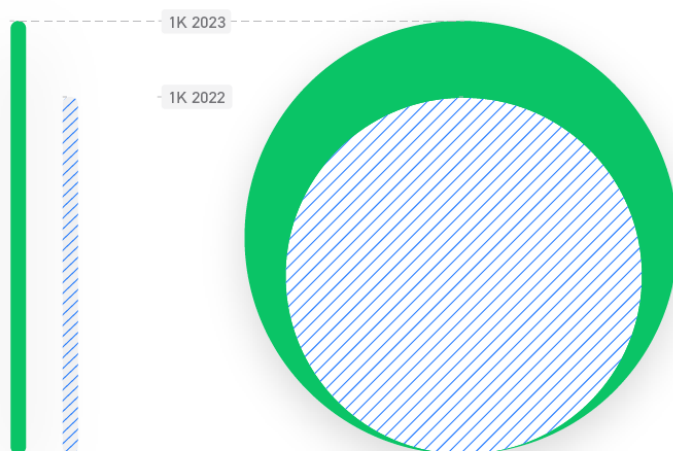
KLUCZOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI XTB I KWARTAŁ 2023



ZYSK NETTO

302,8 MLN
PLN

▲ +19,9% r/r



PRZYCHODY OPERACYJNE

531,6 MLN
PLN

▲ +20,9% r/r



EBIT

347,4 MLN
PLN

▲ +12,5% r/r

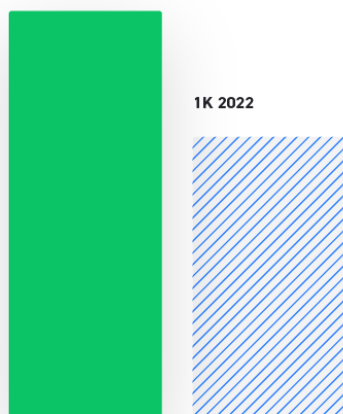


LICZBA AKTYWNYCH KLIENTÓW

215 703

▲ +44,1% r/r

1K 2023



NOWI KLIENTI

104 206

▲ +88,3% r/r

1K 2023



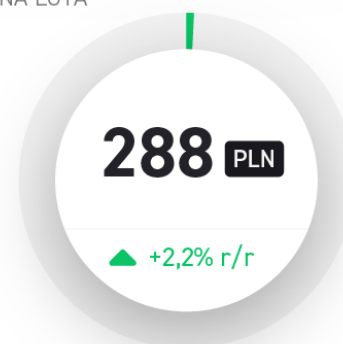
1K 2022



RENTOWNOŚĆ NA LOTA

288 PLN

▲ +2,2% r/r



OBRÓT W LOTACH

1 845 160

▲ +18,2% r/r





Wybrane skonsolidowane dane finansowe

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		
	31.03.2023	31.12.2022	31.03.2022
Przychody z działalności operacyjnej razem	531 607	216 746	439 804
Koszty działalności operacyjnej razem	(184 219)	(158 235)	(131 036)
Zysk z działalności operacyjnej (EBIT)	347 388	58 511	308 768
Przychody finansowe	27 400	761	1 437
Koszty finansowe	(7 776)	(208)	(1 558)
Zysk przed opodatkowaniem	367 012	59 064	308 647
Podatek dochodowy	(64 198)	(8 757)	(56 008)
Zysk netto	302 814	50 307	252 639

(w tys. PLN)	STAN NA DZIEŃ		
	31.03.2023	31.12.2022	31.03.2022
Środki pieniężne własne	1 535 160	1 222 499	937 314
Środki pieniężne własne + obligacje	1 906 612	1 584 573	1 271 573
Kapitał własny	1 808 373	1 506 069	1 169 316

Wybrane skonsolidowane dane operacyjne (KPI)

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		
	31.03.2023	31.12.2022	31.03.2022
Nowi klienci ¹	104 206	51 038	55 333
Klienci razem	703 928	614 934	481 931
Liczba aktywnych klientów ²	215 703	160 995	149 726
Średnia liczba aktywnych klientów ³	215 703	160 995	149 726
Depozyty netto (w tys. PLN) ⁴	1 025 147	676 737	1 104 974
Średnie przychody operacyjne na aktywnego klienta (w tys. PLN) ⁵	2,5	1,3	2,9
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ⁶	1 845 160	1 720 381	1 560 739
Rentowność na lota (w PLN) ⁷	288	126	282
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	596 645	548 781	631 255
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ⁸	204	87	167
Obrót akcjami w wartości nominalnej (w mln USD)	1 091	721	1 166

¹) Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych okresach.

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

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

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

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

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

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

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



Komentarz Zarządu do wstępnych wyników

I kwartał 2023 r. to dla XTB kolejny okres dynamicznego rozwoju biznesu oraz budowania bazy klientów. Grupa pozyskała w nim rekordowe 104,2 tys. nowych klientów, to wzrost o 88,3% r/r, natomiast liczba aktywnych klientów wzrosła o 44,1% r/r z 149,7 tys. do 215,7 tys. Wpłynęło to także na zwiększenie wolumenu obrotu klientów na instrumentach CFD wyrażonego w lotach – wzrost z 1,6 mln do 1,8 mln, tj. 18,2% r/r.

Dynamiczny wzrost operacyjny XTB przy korzystnych uwarunkowaniach rynkowych przełożył się w I kwartale 2023 r. na rekordowe wyniki finansowe. Skonsolidowany zysk netto wyniósł 302,8 mln zł wobec 252,6 mln zł rok wcześniej. To wzrost o 50,2 mln zł. Skonsolidowane przychody osiągnęły wartość 531,6 mln zł (I kwartał 2022: 439,8 mln zł) przy kosztach działalności operacyjnej na poziomie 184,2 mln zł (I kwartał 2022: 131,0 mln zł).

Przychody

W I kwartale 2023 r. XTB odnotowało rekordowy poziom przychodów. Wzrosły one o 20,9% r/r, tj. o 91,8 mln zł z 439,8 mln zł na 531,6 mln zł. Istotnymi czynnikami determinującymi ich poziom były wysoka zmienność na rynkach finansowych i towarowych oraz stale rosnąca liczba nowych klientów (wzrost o 88,3% r/r), połączona z ich dużą aktywnością transakcyjną wyrażoną w liczbie zawartych kontraktów CFD w lotach. W konsekwencji obrót instrumentami pochodnymi wyniósł 1 845,2 tys. lotów (I kwartał 2022: 1 560,7 tys. lotów), a rentowność na lota osiągnęła wartość 288 zł (I kwartał 2022: 282 zł).

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY							
	31.03.2023	31.12.2022	30.09.2022	30.06.2022	31.03.2022	31.12.2021	30.09.2021	30.06.2021
Przychody z działalności operacyjnej razem (w tys. PLN)	531 607	216 746	391 289	396 410	439 804	183 567	200 029	55 302
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w lotach ¹	1 845 160	1 720 381	1 594 606	1 489 917	1 560 739	1 073 549	1 044 329	871 300
Rentowność na lota (w PLN) ²	288	126	245	266	282	171	192	63
Obrót instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w mln USD)	596 6459	548 781	539 879	539 673	631 255	482 097	502 650	366 257
Rentowność za 1 milion USD obrotu instrumentami pochodnymi CFD w wartości nominalnej (w USD) ³	204	87	152	168	167	94	102	40

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

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

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

XTB posiada solidny fundament w postaci stale rosnącej bazy klientów i liczby aktywnych klientów. W I kwartale 2023 r. Grupa odnotowała kolejny rekord w tym obszarze pozyskując 104 206 nowych klientów wobec 55 333 rok wcześniej, co daje wzrost o 88,3%. Analogicznie do liczby nowych klientów rekordowa była także liczba aktywnych klientów. Wzrosła ona z 149 729 do 215 703, tj. o 44,1% r/r.



	OKRES ZAKOŃCZONY							
	31.03.2023	31.12.2022	30.09.2022	30.06.2022	31.03.2022	31.12.2021	30.09.2021	30.06.2021
Nowi klienci ¹⁾	104 206	51 038	44 796	45 697	55 333	42 760	38 573	40 623
Klienci razem ²⁾	703 928	614 934	567 387	525 287	481 931	429 157	388 973	352 946
Liczba aktywnych klientów ³⁾	215 703	258 799	224 339	190 088	149 726	190 452	160 608	133 415
Średnia liczba aktywnych klientów ⁴⁾	215 703	153 082	150 444	149 824	149 726	112 015	106 961	105 005

¹⁾ Liczba nowych klientów Grupy w poszczególnych kwartałach.

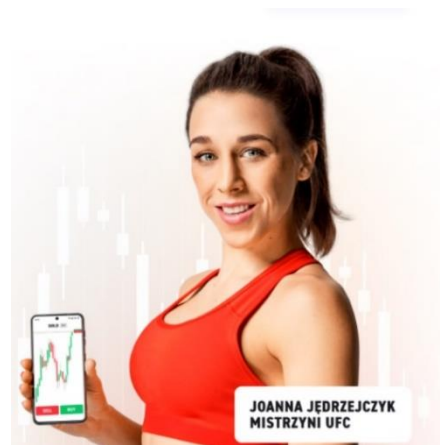
²⁾ Liczba klientów na koniec poszczególnych kwartałów.

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

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

Priorytetem Zarządu jest dalszy przyrost bazy klienckiej prowadzący do umocnienia pozycji rynkowej XTB na świecie poprzez dotarcie z ofertą produktową do klienta masowego. Ambicją Zarządu w 2023 r. jest pozyskiwanie średnio co najmniej 40-60 tys. nowych klientów kwartalnie. W następstwie realizowanych działań Grupa pozyskała w pierwszym kwartale 2023 r. łącznie 104,2 tys. nowych klientów, natomiast w pierwszych 25 dniach kwietnia 2023 r. zostało pozyskanych 17,6 tys. nowych klientów.

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



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



Twarzą marki XTB został także Jiří Procházka, czeski zawodnik, jeden z czołowych zawodników MMA, mistrz UFC. Dzięki tej współpracy, XTB planuje kontynuować swoje intensywne działania promocyjne.



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

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

Patrząc na przychody XTB pod kątem klas instrumentów odpowiedzialnych za ich powstanie widać, że w I kwartale 2023 r. prym wiodły CFD oparte na towarach. Ich udział w strukturze przychodów na instrumentach finansowych sięgnął 48,8% wobec 30,2% rok wcześniej. Najzyskowniejszymi instrumentami w tej klasie były CFD oparte na notowaniach ceny gazu ziemnego oraz złota. Drugą najbardziej dochodową klasą aktywów były instrumenty CFD oparte na indeksach. Ich udział w strukturze przychodów w I kwartale 2023 r. wyniósł 45,3% (I kwartał 2022: 57,4%). Najzyskowniejszymi instrumentami w tej klasie były CFD oparte o niemiecki indeks akcji DAX (DE30), amerykański indeks US 100 i US 500. Przychody na instrumentach CFD opartych o waluty stanowiły 4,2% wszystkich przychodów, wobec 9,4% rok wcześniej, gdzie najbardziej dochodowymi instrumentami finansowymi w tej klasie były oparte o parę walutową EURUSD.

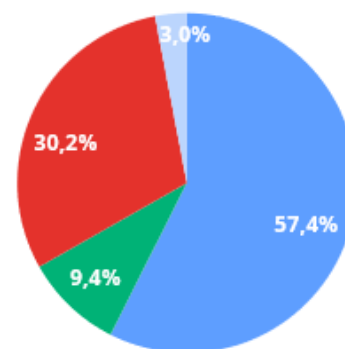
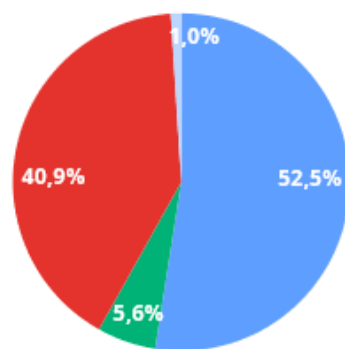
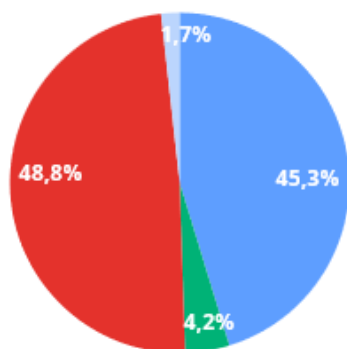


Struktura przychodów wg klasy aktywów (w %)

I kwartał 2023 r.

IV kwartał 2022 r.

I kwartał 2022 r.



■ CFD na indeksy ■ CFD na waluty ■ CFD na towary ■ pozostałe

(w tys. PLN)	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY		
	31.03.2023	31.12.2022	31.03.2022
CFD na towary	264 713	92 403	135 079
CFD na indeksy	245 812	118 636	256 907
CFD na waluty	22 852	12 739	41 847
CFD na akcje i ETF-y	6 943	1 117	12 130
CFD na obligacje	177	248	(1 379)
CFD razem	540 497	225 143	444 584
Akcje i ETF-y	2 398	902	2 723
Wynik z operacji na instrumentach finansowych brutto	542 895	226 045	447 307
Bonusy i rabaty wypłacane klientom	(2 598)	(1 487)	(1 183)
Prowizje wypłacane brokerom współpracującym	(11 751)	(10 082)	(7 999)
Wynik z operacji na instrumentach finansowych netto	528 546	214 476	438 125

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 wszystkie transakcje na akcjach i ETFach oraz na instrumentach CFD opartych o te aktywa. XTB nie jest *market makerem* dla tej klasy instrumentów.



W model biznesowy XTB wpisana jest duża zmienność przychodów z okresu na okres. Na wyniki operacyjne wpływ mają przede wszystkim: (i) zmienność na rynkach finansowych i towarowych; (ii) liczba aktywnych klientów; (iii) wolumen zawieranych przez nich transakcji na instrumentach finansowych; (iv) ogólne warunki rynkowe, geopolityczne i gospodarcze; (v) konkurencja na rynku FX/CFD oraz (vi) otoczenie regulacyjne.

Co do zasady, na przychody Grupy pozytywnie wpływa wyższa aktywność rynków finansowych i towarowych z uwagi na to, że w takich okresach obserwuje się wyższy poziom obrotów realizowanych przez klientów Grupy oraz wyższą rentowność na lota. Korzystne dla Spółki są okresy występowania wyraźnych i długich trendów rynkowych i właśnie w takich momentach osiąga najwyższe przychody. W związku z tym, wysoka aktywność rynków finansowych i towarowych prowadzi co do zasady do zwiększonego wolumenu obrotów na platformach transakcyjnych Grupy. Natomiast spadek tej aktywności oraz związany z tym spadek aktywności transakcyjnej klientów Grupy prowadzi co do zasady do zmniejszenia przychodów operacyjnych Grupy. Z uwagi na powyższe, przychody operacyjne i rentowność Grupy mogą spadać w okresach niskiej aktywności rynków finansowych i towarowych. Ponadto, może pojawić się bardziej przewidywalny trend, w którym rynek porusza się w ograniczonym zakresie cenowym. Prowadzi to do powstania tendencji rynkowych, dających się przewidzieć z wyższym prawdopodobieństwem niż w przypadku większych kierunkowych ruchów na rynkach, co tworzy sprzyjające warunki do transakcji zawieranych w wąskim zakresie rynku (ang. *range trading*). W takim przypadku obserwuje się większą liczbę transakcji przynoszących zyski klientom, co prowadzi do obniżenia wyniku Grupy z tytułu *market making*.

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

Koszty

Koszty działalności operacyjnej w I kwartale 2023 r. ukształtowały się na poziomie 184,2 mln zł i były o 53,2 mln zł wyższe w stosunku do okresu porównywalnego (I kwartał 2022 r.: 131,0 mln zł). Najistotniejsze zmiany r/r wystąpiły w:

- kosztach marketingowych, wzrost o 30,8 mln zł wynikający głównie z wyższych nakładów na kampanie marketingowe online i offline;
- kosztach wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych, wzrost o 16,9 mln zł głównie za sprawą wzrostu zatrudnienia oraz wyższych rezerw na zmienne składniki wynagrodzeń (bonusy);
- pozostałych usługach obcych, wzrost o 2,7 mln zł w następstwie poniesienia głównie wyższych nakładów na: (i) systemy IT i licencje (wzrost o 1,2 mln zł r/r); (ii) usługi dostarczania danych rynkowych (wzrost o 0,6 mln zł r/r) oraz (iii) usługi prawne i doradcze (wzrost o 0,5 mln zł r/r);
- kosztach prowizji, wzrost o 1,8 mln zł 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		
	31.03.2023	31.12.2022	31.03.2022
Marketing	81 435	68 478	50 650
Wynagrodzenia i świadczenia pracownicze	63 367	50 013	46 492
Koszty prowizji	15 079	13 780	13 267
Pozostałe usługi obce	14 062	14 865	11 373
Amortyzacja	3 746	3 262	2 867
Podatki i opłaty	3 004	969	1 532
Koszty utrzymania i wynajmu budynków	1 926	1 745	2 048
Pozostałe koszty	1 600	5 123	2 807
Koszty działalności operacyjnej razem	184 219	158 235	131 036

W ujęciu k/k koszty działalności operacyjnej wzrosły o 26,0 mln zł głównie za sprawą wyższych o 13,4 mln zł kosztów wynagrodzeń i świadczeń pracowniczych wynikających głównie ze wzrostu zatrudnienia oraz wzrostu utworzonych rezerw na zmienne składniki wynagrodzeń (bonusy), wyższych o 13,0 mln zł kosztów marketingowych związanych głównie z wyższymi nakładami na kampanie marketingowe online.

	OKRES 3 MIESIĘCY ZAKOŃCZONY							
	31.03.2023	31.12.2022	30.09.2022	30.06.2022	31.03.2022	31.12.2021	30.09.2021	30.06.2021
Koszty działalności operacyjnej razem, w tym: (w tys. PLN)	184 219	158 235	132 546	136 750	131 036	100 715	84 771	76 384
- Marketing	81 435	68 478	48 579	54 662	50 650	37 201	24 772	25 078
Nowi klienci	104 206	51 038	44 796	45 697	55 333	42 760	38 573	40 623
Klienci razem ¹	703 928	614 934	567 387	525 287	481 931	429 157	388 973	352 946
Liczba aktywnych klientów ²	215 703	258 799	224 339	190 088	149 726	190 452	160 608	133 415
Średnia liczba aktywnych klientów ³	215 703	160 995	151 685	149 922	149 726	127 174	110 875	106 563
Średni koszt pozyskania klienta ⁴	0,8	1,3	1,1	1,2	0,9	0,9	0,6	0,6

¹⁾ Łączna liczba klientów Grupy na koniec poszczególnych okresów.

²⁾ Liczba aktywnych klientów odpowiednio w okresie 3 miesięcy 2023 roku oraz 12, 9, 6 i 3 miesięcy 2022 roku oraz 12, 9 i 6 miesięcy 2021 roku. Aktywny klient, to klient, który przeprowadzili co najmniej jedną transakcję w okresie.

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

⁴⁾ Koszty marketingowe w okresie podzielone przez liczbę nowych klientów.

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

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



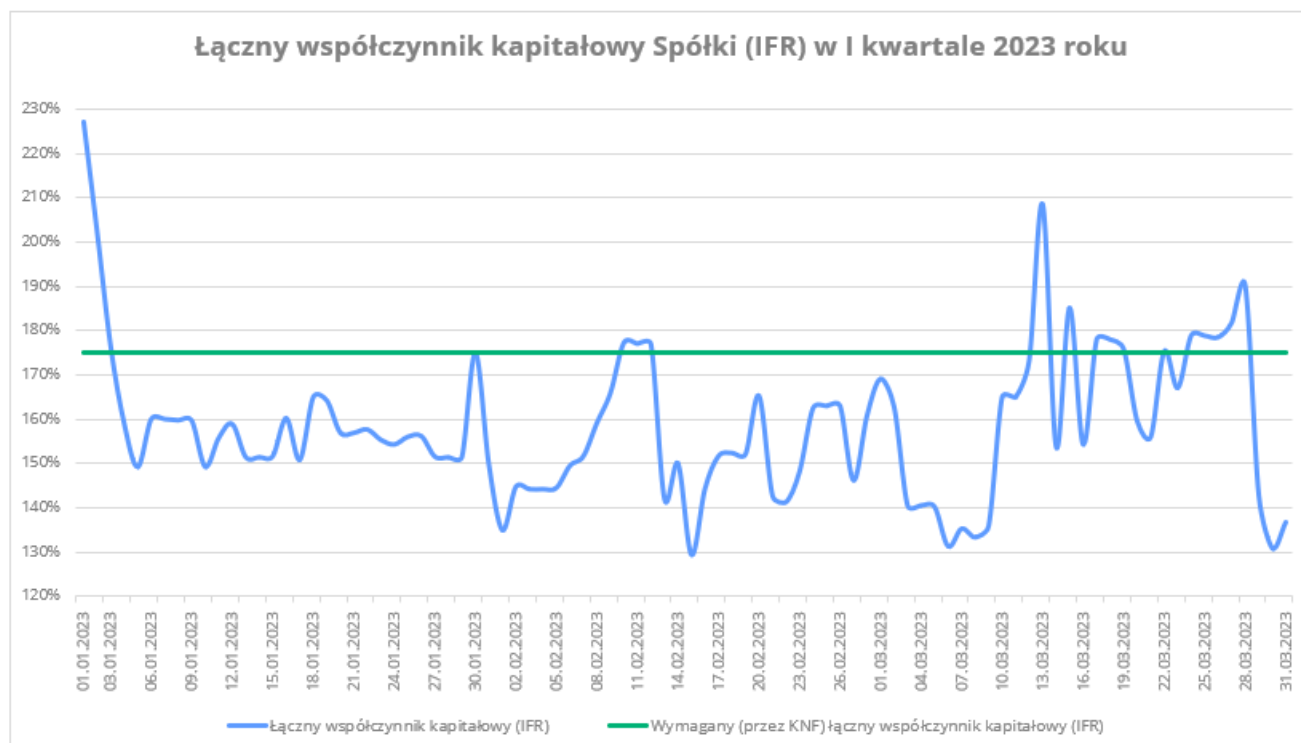
Poziom wydatków marketingowych uzależniony będzie od oceny ich wpływu na wyniki i rentowność Grupy, od tempa ekspansji zagranicznej oraz stopnia responsywności klientów na podejmowane działania. Do wzrostu zatrudnienia w Grupie przyczyniać się będzie jej dynamiczny rozwój, zarówno na rynkach już istniejących,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

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 I kwartał 2023 roku wyniósł 299,8 mln zł.

Poziomy łącznego współczynnika kapitałowego (IFR) XTB w poszczególnych dniach w I kwartale 2023 r. obrazuje poniższy wykres.



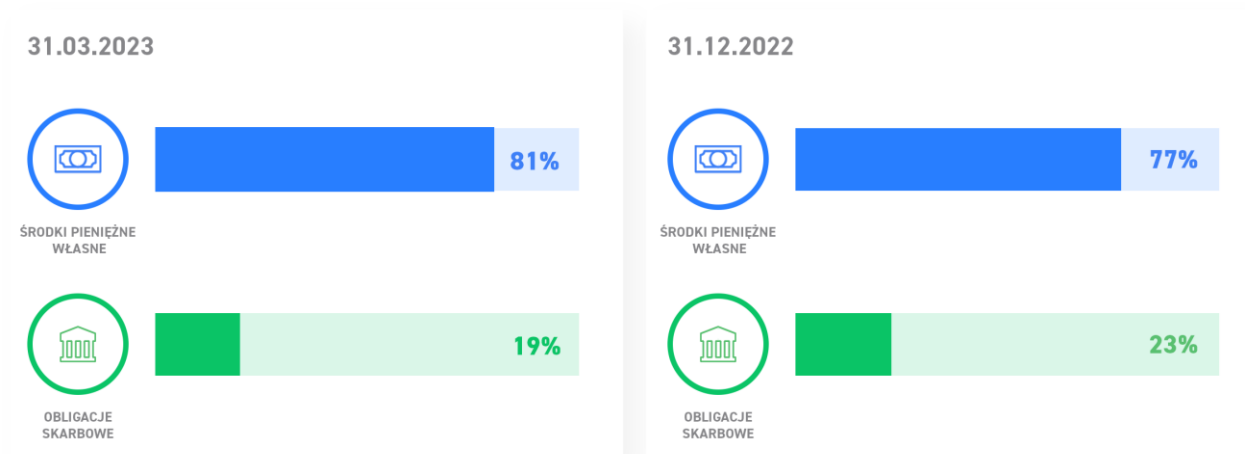
Na koniec I kwartału br. łączny współczynnik kapitałowy w Spółce wyniósł 136,7%. Łączny współczynnik kapitałowy informuje o relacji funduszy własnych do aktywów ważonych ryzykiem, a mówiąc inaczej, pokazuje czy dom maklerski jest w stanie posiadanymi funduszami własnymi pokryć minimalny wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka rynkowego, kredytowego, operacyjnego i pozostałych.



Środki pieniężne własne i ich ekwiwalenty

XTB lokuje część swojej gotówki w lokaty bankowe oraz instrumenty finansowe posiadające wagę ryzyka 0%, tj. w obligacje skarbowe oraz obligacje poręczone przez Skarb Państwa. Na dzień 31 marca 2023 r. łączna wartość własnych środków pieniężnych oraz obligacji wyniosła w Grupie XTB 1 906,6 mln zł, z tego 1 535,2 mln zł przypadała na środki pieniężne, a 371,5 mln zł na obligacje.

ŚRODKI PIENIĘŻNE WŁASNE



Ekspansja zagraniczna

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

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

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