ipopema

GRUPA IPOPEMA

Warszawa, 16 listopada 2026 r.

PREZENTACJA WYNIKÓW ZA OKRES I-IIIQ 2026 ROKU



Istotne wydarzenia i osiągnięcia w I-IIIQ2026

Zysk
Wzrost zysku Grupy o blisko 162% r/r. 20,3 mln zł zysku netto wobec 7,7 mln zł w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Wzrost
Wzrost wyniku netto r/r i zysku z działalności w prawie wszystkich liniach biznesowych (poza segmentem wdrożeń IT i usług doradczych – tam wzrost zysku z działalności).

Lider w obsłudze transakcji kapitałowych
28 zrealizowanych transakcji (ECM, DCM, debt advisory). Udział w największych transakcjach.

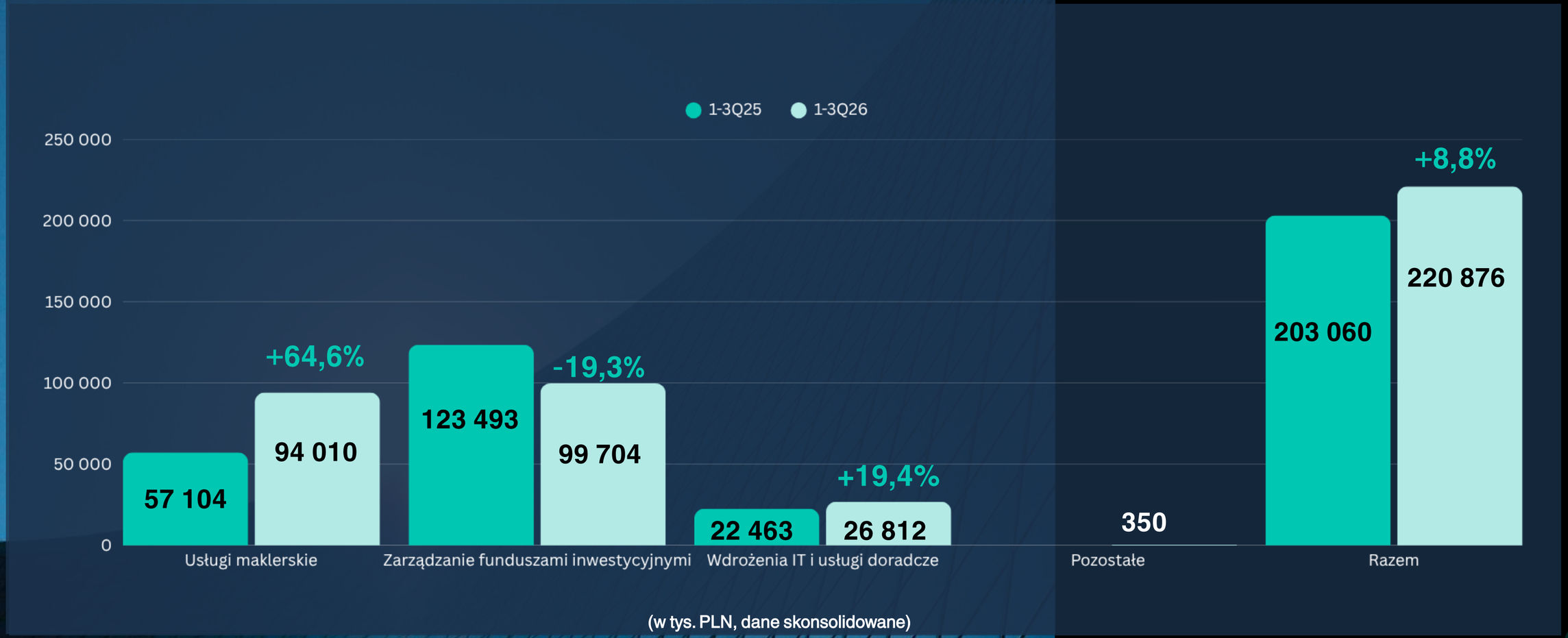
Klienci prywatni
Wzrost aktywów, rozwój sieci, otwarcie nowych punktów obsługi klienta (już 7), rozwój usług.

Strategia
Wzmocnienia kadrowe, nowi partnerzy, produkty i usługi, rekordowa dywidenda.



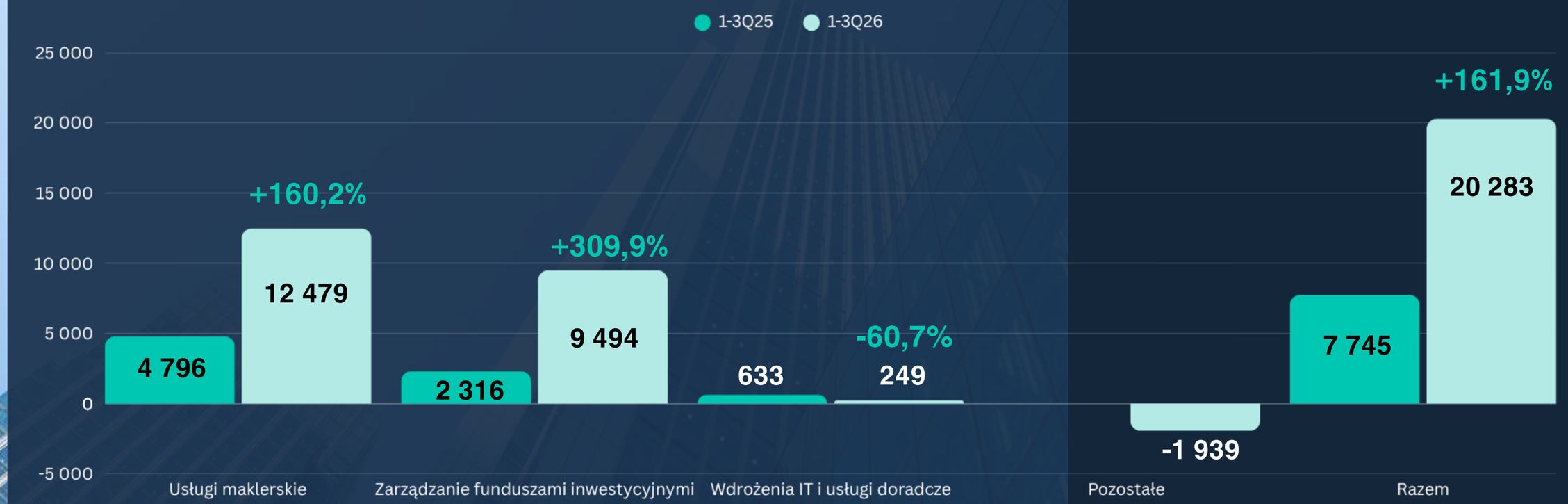
ipopema

Przychody segmentów



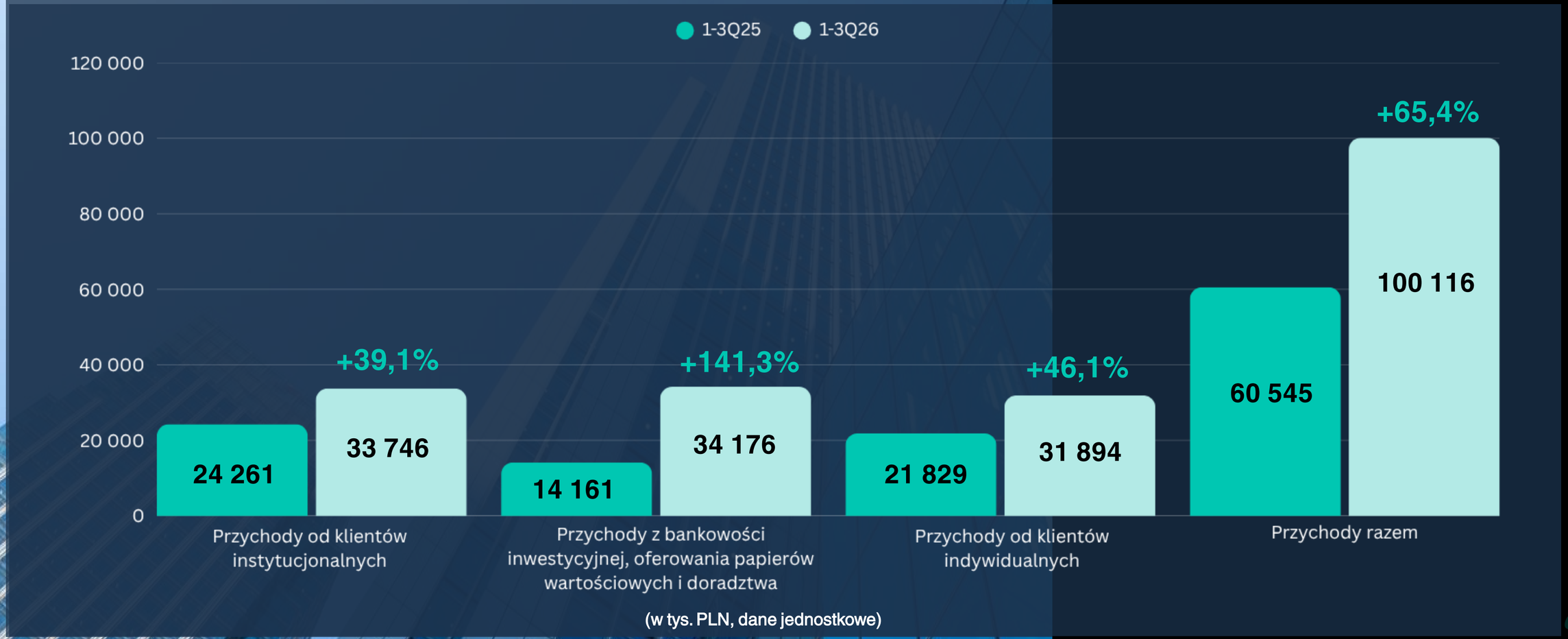
(w tys. PLN, dane skonsolidowane)

Zysk netto segmentów



(w tys. PLN, dane skonsolidowane)

Dane jednostkowe

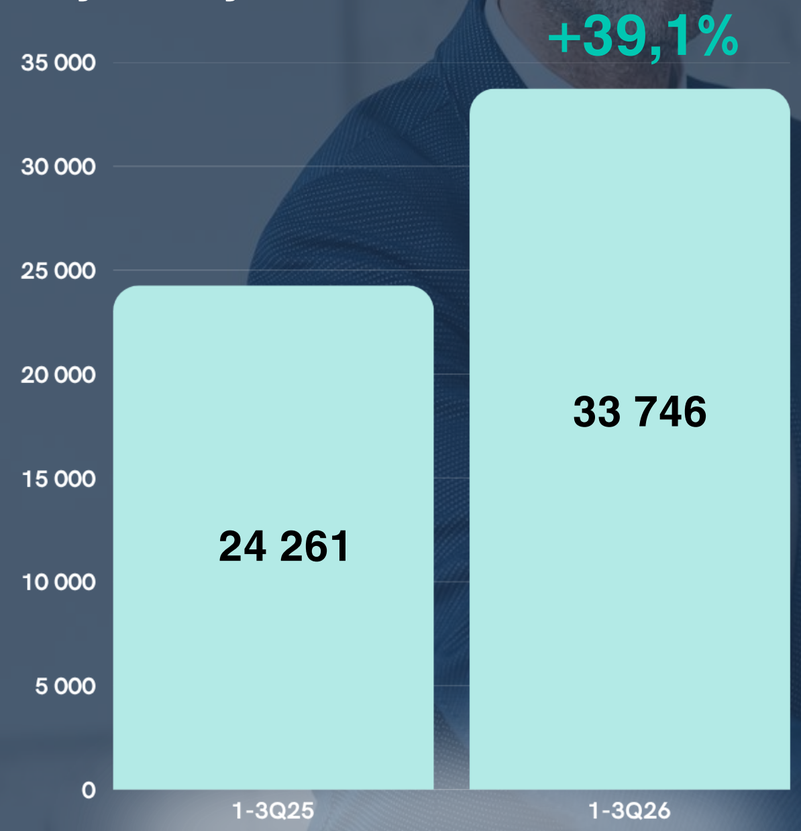


(w tys. PLN, dane jednostkowe)

Segment usług maklerskich

Obszar Klientów Instytucjonalnych

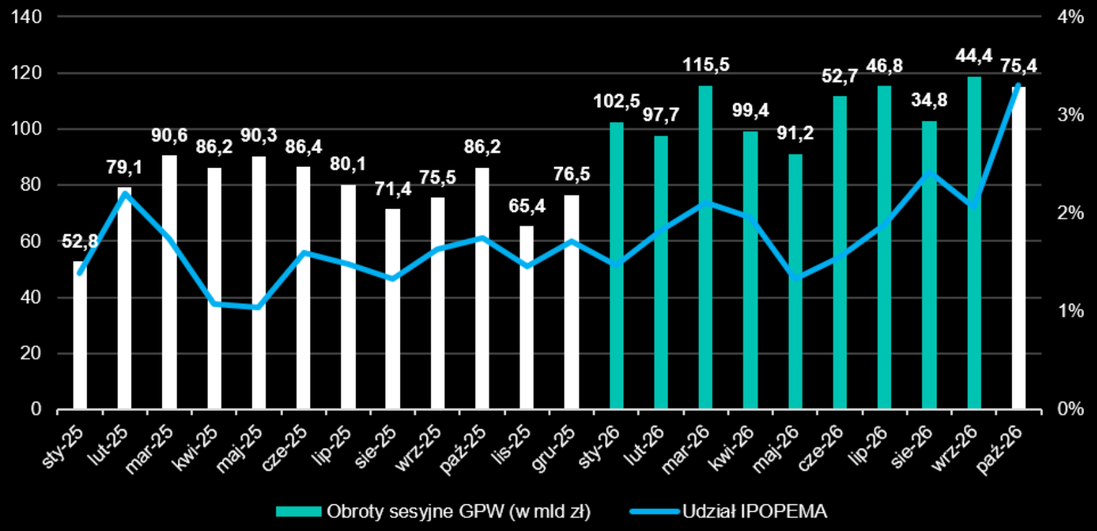
Przychody



(w tys. PLN, ujęcie jednostkowe)

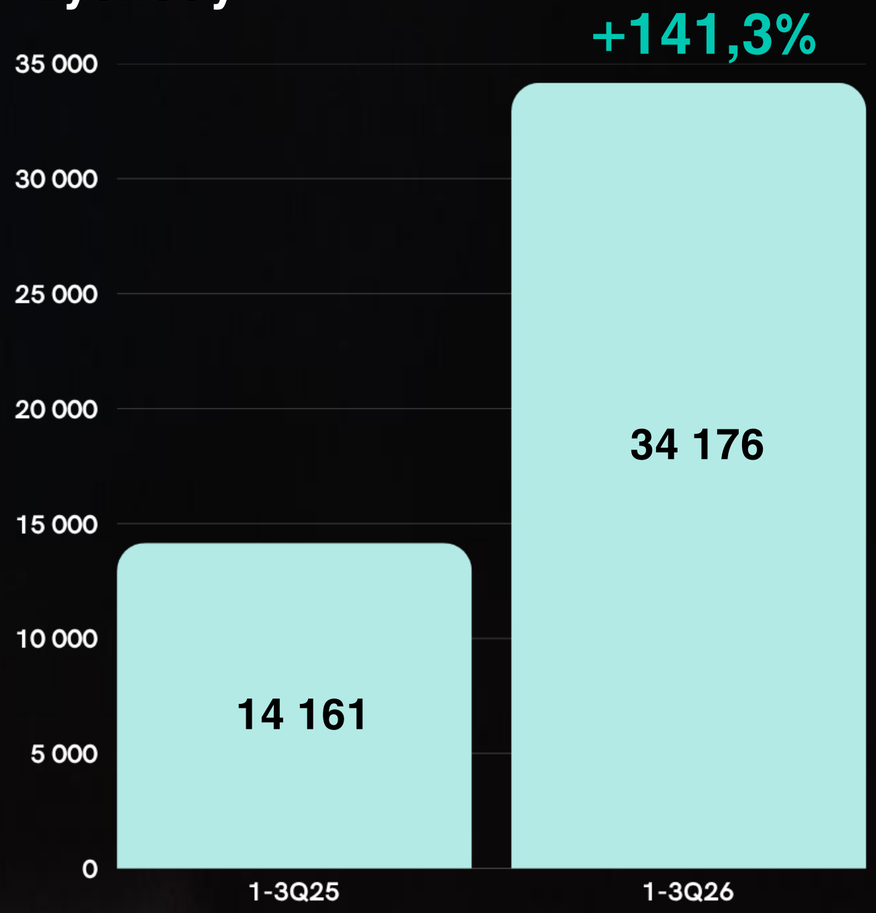
Kluczowe informacje:

- Wzrost obrotów na GPW z 4.3bn w H1 (średni dzienny) do 4.7bn w Q3.
- Wzrost udziału rynkowego z 1,7% w H1 do 2,11% w Q3.
- Przychody desku obligacji i przychody z rynków zagranicznych na średnim poziomie jak w H1.
- Mniejsza aktywność w Q3 w transakcjach wspólnych z ECM.
- Produkt analityczny/research w Q3: dalsze wzmocnienia kadrowe oraz zmiany w coverage i pokryciu sektorowym; produkt uzupełniony o wybraną tematykę rynków zagranicznych.
- W Q3 przygotowania i testy do wdrożenia nowego systemu WATS na GPW.



Bankowość inwestycyjna, oferowanie papierów wartościowych i doradztwo finansowe

Przychody



(w tys. PLN, ujęcie jednostkowe IS)

Kluczowe informacje:

- Duża aktywność transakcyjna w kwartałach I-III: 28 transakcji (ECM, DCM, debt advisory) od początku roku.
- W IIIQ wzmożony okres pracy nad transakcjami ECM i DCM, których realizacja przypada na IV kwartał lub kolejne okresy.
- Konsekwentny rozwój usługi 'debt advisory' – wzmocnienia kadrowe zespołu, finalizacja pierwszych transakcji (sektor OZE i deweloperski), zawarcie nowych umów.

Segment usług maklerskich

Transakcje I-IIIQ 2026

Obszar Bankowości Inwestycyjnej i Rynków Kapitałowych

Allegro
ABB
PLN 4,4 mld
2026

Allegro.eu
ABB
PLN 1.7 mld
2026

Captor Therauphetics
SPO
PLN 65.5 mln
2026

CI Games
SPO
PLN 70 mln
2026

Creepy Jar
ABB
PLN 27.9 mln
2026

Data Walk
SPO
PLN 116.3 mln
2026

Enter Air
ABB
PLN 59 mln
2026

Echo Investment
Emisja obligacji
EUR 47 mln
2026

Echo Investment
Emisja obligacji
PLN 300 mln
2026

Grupa Ghelamco
Emisja Obligacji
PLN 229 mln
2026

Murapol
ABB
PLN 108 mln
2026

Polska Grupa Niewiadów
SPO
PLN 157 mln
2026

Pure Biologics
SPO
PLN 50 mln
2026

PolTREG
SPO
PLN 18.8 mln
2026

Rex Concepts
IPO
PLN 0.5 mld
2026

Scanway
SPO
PLN 76 mln
2026

Sygnis
SPO
PLN 7.8 mln
2026

Synektik
ABB
PLN 413 mln
2026

Trans Polonia
ABB
PLN 50 mln
2026

Thorium Space
IPO
PLN 22 mln
2026

Segment usług maklerskich

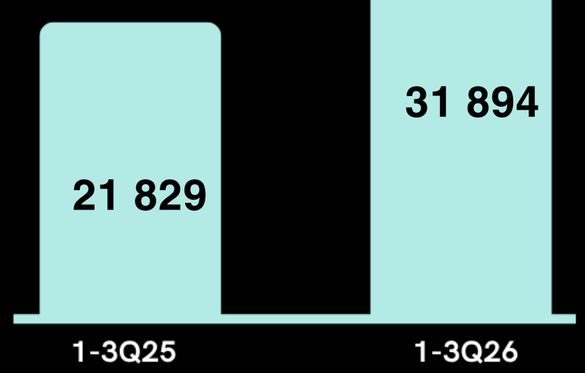
Obszar Klientów Prywatnych

Kluczowe informacje:

- Wzrost przychodów za I-IIIQ o 46%, a za IIIQ o 27% r/r, wynikający z o 57% wyższej wartości aktywów klientów, która na koniec 3Q2026 przekroczyła 3,7 mld zł.
- Rozwój usług Doradztwa Inwestycyjnego (Dynamicznego i Portfelowego) oraz Prywatnego Maklera.
- Wzrost liczby klientów o ponad 16% r/r do poziomu ponad 8 tys.
- Rozpoczęcie współpracy z Franklin Templeton w zakresie funduszy inwestycyjnych otwartych.
- Rozwój sieci dystrybucji własnej - otwarcie biura w Olsztynie, łącznie 7 POK-ów.

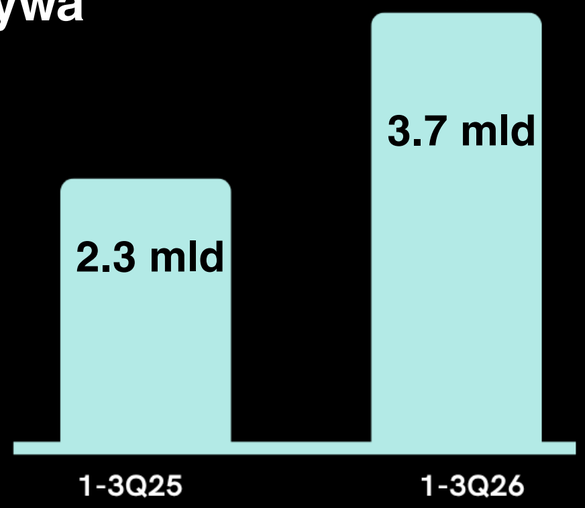
ipopema

Przychody +46,1%



(w tys. PLN, ujęcie jednostkowe)

Aktywa +57,0%



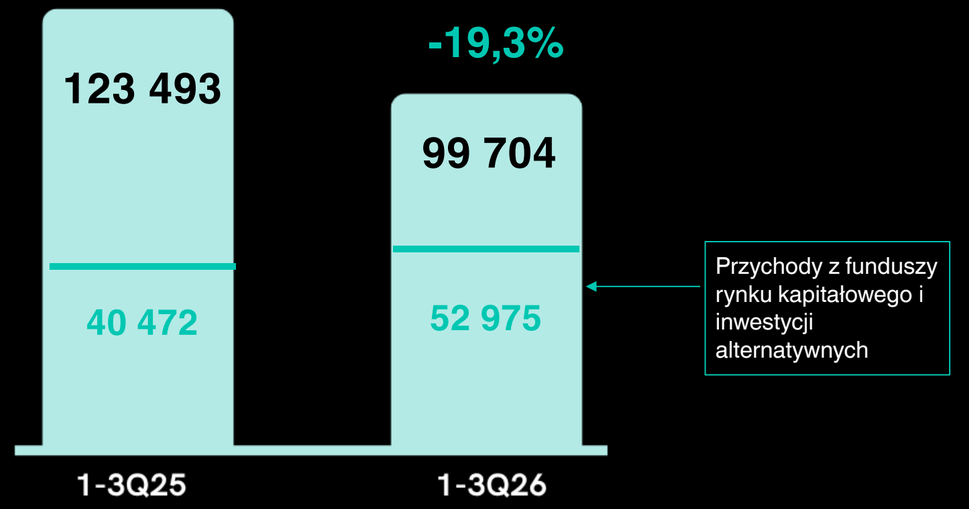
Segment zarządzania funduszami inwestycyjnymi

IPOPEMA TFI

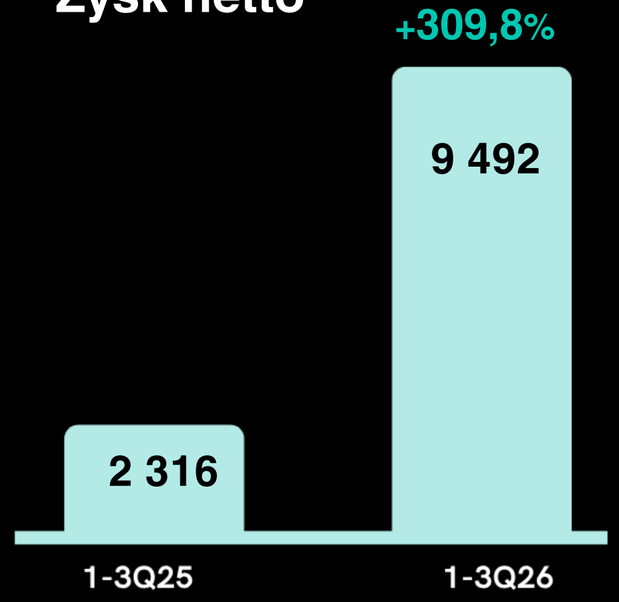
Kluczowe informacje:

- Dalszy wzrost napływów do wysokomarżowych funduszy aktywnie zarządzanych (m.in. private debt).
- Zmienność napływów do funduszy dłużnych w ramach IPOPEMA SFIO.
- Zmniejszenie udziału funduszy wierzytelności w przychodach za zarządzanie (zakończenie współpracy z istotnym klientem).
- Przygotowanie do uruchomienia OKI dla szerokiego grona dystrybutorów

Przychody



Zysk netto



(w tys. PLN, ujęcie skonsolidowane)

Segment wdrożeń IT i usług doradczych

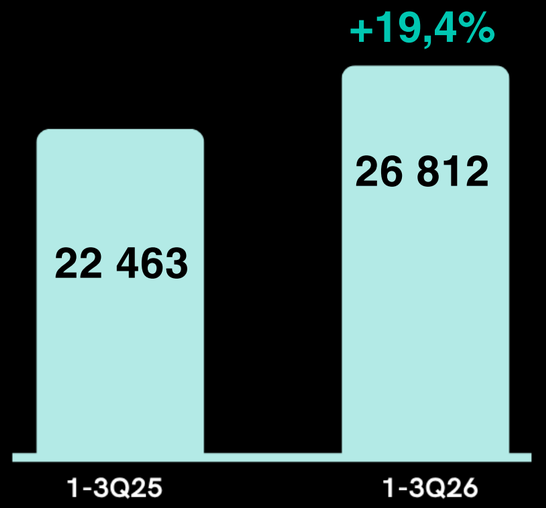
IPOPEMA Business Consulting

Kluczowe informacje:

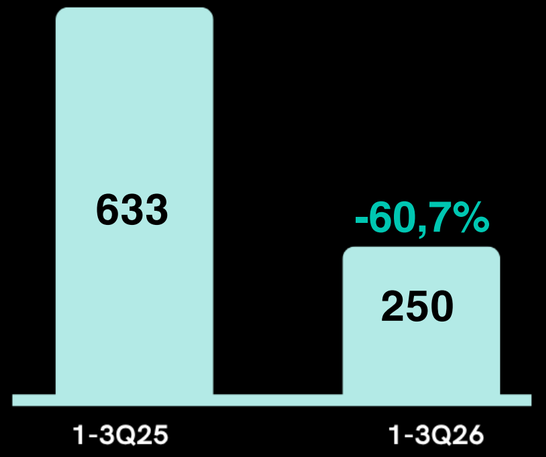
- W segmencie wdrożeń IT i usług doradczych, konsekwentna realizacja projektów z portfela zamówień pozwoliła IPOPEMA Business Consulting na zwiększenie przychodów o 19,4% w porównaniu z okresem I-IIIQ2025 (26,8 mln zł wobec 22,5 mln zł).
- Niższy zysk netto wynika z rozliczenia projektów informatycznych, których ostateczne rozliczenie będzie uwzględnione na koniec roku.

ipopema

Przychody



Zysk netto



(w tys. PLN, ujęcie skonsolidowane)

Podsumowanie wyników

Dane skonsolidowane w tys. PLN

	1-3Q25				1-3Q26				
	Usługi maklerskie	Zarządzanie funduszami inwestycyjnymi	Wdrożenia IT i usługi doradcze	Razem	Usługi maklerskie	Zarządzanie funduszami inwestycyjnymi	Wdrożenia IT i usługi doradcze	Pozostałe	Razem
Przychody segmentu ogółem	57 104	123 493	22 463	**203 060**	94 010	99 704	26 812	350	**220 876**
Koszty segmentu ogółem	54 023	119 184	22 546	**195 753**	82 155	91 613	26 351	2 864	**202 983**
Zysk segmentu z działalności podstawowej	3 081	4 309	-83	**7 307**	11 855	8 091	461	-2 514	**17 893**
Zysk netto za okres	4 796	2 316	633	**7 745**	12 479	9 492	250	-1 939	**20 282**
Kapitały własne				**128 344**					**143 776**

Podsumowanie wyników

Dane jednostkowe w tys. PLN

	1-3Q25	1-3Q26
Przychody razem	**60 545**	**100 116**
Przychody od klientów instytucjonalnych	24 261	33 746
Przychody z bankowości inwestycyjnej, oferowania papierów wartościowych i doradztwa	14 161	34 176
Przychody od klientów indywidualnych	21 829	31 894
Koszty działalności	56 270	84 757
Zysk z działalności podstawowej	4 275	15 359
Zysk netto	**7 206**	**18 592**
Kapitały własne	**64 346**	**75 798**

ipopema

DZIĘKUJEMY

Email
ir@ipopema.pl

Numer telefonu
22 236 92 00

