

# PayPal Holdings (PYPL)



Datum: 31/10/2025



# Paypal – základní fakta

**\$1.7T**

Total payment volume

**430M+**

Active consumer and merchant accounts

**223M**

Monthly active accounts

**26B+**

Transactions

**\$402B**

P2P payment volume

**200+**

Global markets

# Paypal – přehled portfolia produktů

## Platební a finanční služby (Payment and financial brands)

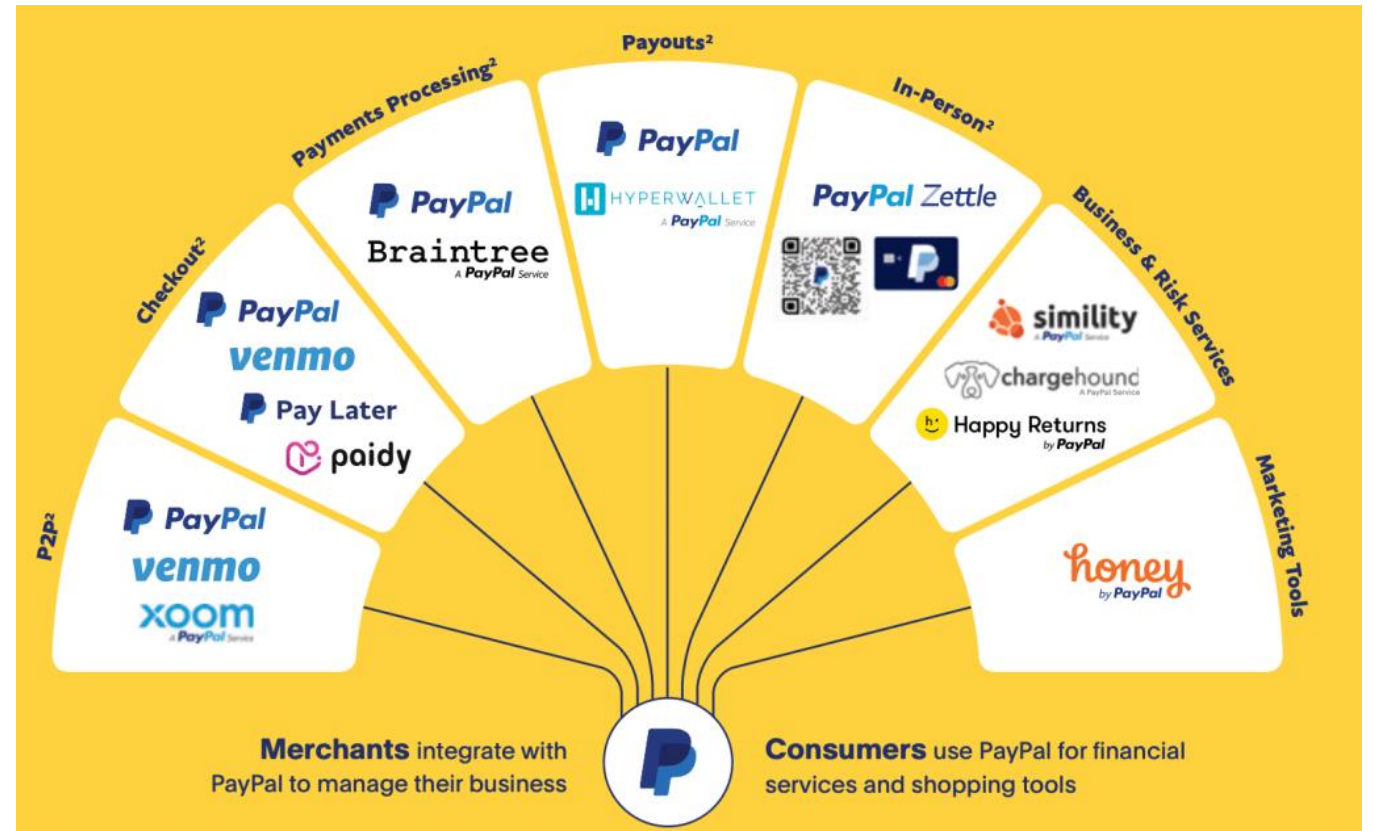
- Braintree: Globální platební platforma pro firmy, která umožňuje zpracovávat online platby kreditními a debetními kartami, PayPalem, digitálními peněženkami (Apple Pay, Google Pay apod.)
- Venmo: Populární peer-to-peer platební aplikace pro posílání peněz mezi jednotlivci
- Xoom: Služba pro mezinárodní převody peněz, která umožňuje rychlé zaslání peněz do zahraničí
- PayPal Credit: Služba „buy now, pay later“ (kup teď, zaplat později), umožňující zákazníkům nákupy na úvěr
- Paidy: Japonská služba „buy now, pay later“
- Hyperwallet: Globální výplatní služba zaměřená na podniky, umožňuje hromadné a mezinárodní platby

## Nákupy a obchodní služby (Shopping and commerce brands)

- Honey: Rozšíření do prohlížeče, které automaticky vyhledává a aplikuje slevové kupóny při online nákupech.
- Zettle: Systémy pro fyzické obchody, které umožňují přijímat platby kartou na místě.
- Happy Returns: Služba usnadňující vrácení zboží v kamenných prodejnách

## Business služby (Business services)

- Swift Financial: Poskytovatel podnikatelských úvěrů a financování
- Simity: Služba pro řízení rizik a detekci podvodů



# PayPal Holdings (PYPL)

## Co společnost dělá?

Jednou větou: Digitální peněženka/online platební systém – mohu platit na internetu bez zadávání údajů své karty

PayPal Holdings, Inc. se zabývá vývojem technologických platforem, které umožňují digitální platby a zjednodušují obchodní procesy pro obchodníky i spotřebitele. Mezi její produkty patří PayPal, PayPal Credit (nákup na úvěr), Braintree (integrace platebních bran), Venmo (aplikace pro rychlý převod peněz ve skupině), Xoom (mezinárodní převody) nebo Paydiant (vývoj vlastní mobilní aplikace, digitálních peněženek apod.). Společnost si účtuje poplatky za platby či další služby. Byla založena v roce 1998 jako Confinity a vyvíjela bezpečnostní software, následně ale přešla na tvorbu digitálních peněženek a v roce 2000 se ale spojila s X.com (Elon Musk). V roce 2002 se přejmenovala na PayPal a vstoupila na burzu. Následně ji odkoupila eBay a k oddělení od této firmy došlo až v roce 2015.

## Produkty (objem plateb):

- PSP (platební brána/zprostředkovatel) 45%
- Branded checkout (platba v obchodech) 29%
- P2P & ostatní (přeposílání peněz, hlavně Venmo) 27%

## Geografie (objem plateb):

- USA 63%
- Ostatní 37%

## Vývoj tržeb (10 let)



## Vývoj zisku (10 let)



Průměrná roční míra růstu na akcii

## Poslední novinky

- Ve třetím kvartálu roku 2025 rostl obrat +7%, upravený zisk na akcii +12% (účetní +32%). Pro rok 2025 očekává společnost zisk na akcii \$5,35-5,39 = růst o 15-16%. Tento růst překonal původní odhady na začátku roku, které byly 4-6%.
- Daří se zejména aplikaci Venmo (+20% obratu, +14% v objemu transakcí) a služby kup teď a zaplat později (+20% v objemu transakcí)
- Počet uživatelů je 438 milionů (+1% vs minulý rok), počet měsíčních uživatelů je 227 milionů (+2%)
- Oznámeno partnerství s OpenAI, kdy ChatGPT bude moci používat PayPal pro okamžitý checkout. Tedy agent ChatGPT je schopen okamžitě nakupovat na základě dotazů a instrukcí od uživatele v chatu, tzv. agentic AI shopping. Další partnerství se probírá s Perplexity a Googlem.
- V prosinci 2025 bude vyplacena první dividenda: \$0,14 na akcii. Cílový výplatní poměr pro dividendy je okolo 10%

## Strategie

- PayPal se snaží fungovat jako „super aplikace“ a oproti konkurenci mít co nejvíce řešení v jednom a to jak pro zákazníky, tak i obchodníky
  - Win checkout -> rychlost, bezpečnost, personalizace a sjednocení různých platforem, aby byla zákaznická zkušenost co nejlepší
  - Scale Omni -> přechod z online placení na všechny platformy (online, mobil, obchod, AI – agentic shopping), podpora plateb tap-to-pay a debetních karet PayPal a Venmo
  - Grow Venmo -> růst platformy Venmo, služby jako Pay with Venmo = offline platby obchodníků či další služby jako kup teď a zaplat později (BNPL)
  - Accelerate SMB -> zrychlit růst malých a středních podniků díky službám jako cílená reklama, nástroje řízení rizika, analýzy atd.
- Cíle: růst upraveného zisku: 10-13% do roku 2027 a 20%+ dlouhodobě, zlepšení transakčních marží o více než 10%

# PayPal Holdings (PYPL)

## Silné stránky

- Silná a zavedená značka v oblasti internetových plateb -> PayPal má přes 400 milionů uživatelů a historii více než 25 let, má tak velké množství dat a také je značka vnímána jako bezpečná, což je ve fintech oblasti jeden z klíčových faktorů. Navíc je k dispozici ve 200 zemích světa
- Ekosystém a inovace -> PayPal není jen zavedená digitální peněženka, ale má například populární aplikaci Venmo (90 mil. Uživatelů, 66% je z Mileniálů/Generace Z) a také reaguje na trendy jako BNPL, integruje kryptoměny a také nakupování přes AI. Má také vlastní stablecoin PayPal USD, který má sloužit pro rychlé přesuny peněz v ekosystému
- Růst operačních marží -> po slabém roce 2022 se společnost začala více zaměřovat na monetizaci a zároveň úsporu nákladů. Operační marže vzrostly z 15% na 19%

## Risky

- Velká konkurence ve fintech oblasti ať už jde o Google/Apple Pay, platformy pro obchodníky jako Stripe, Adyen, GoPay, PayU nebo další fintech společnosti jako Klarna, Affirm, Revolut, ale i tradiční banky a různá platební řešení jako QR kódy, NFC apod. Oproti některým konkurentům může PayPal postrádat specializaci a také bývá uváděno, že je PayPal vnímán jako starší značka. Naopak platforma Venmo v této oblasti pomáhá.
- Dlouhodobý pokles hrubých marží -> přestože operační marže se podařilo zlepšit, hrubé marže nadále klesají (aktuálně kolem 47%, v roce 2021 byly nad 55%), navíc jsou nižší než má například Visa nebo Affirm, které mají nad 65%
- Ekonomická recese může vést k nižší počtu finančních transakcí, a tedy poklesu obratu
- Finanční regulace a bezpečnostní hrozby – v případě jakékoliv bezpečnostního zaváhání ztratí PayPal kredibilitu

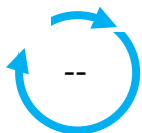
## Komentář

V roce 2021 se akcie Paypay obchodovaly i za \$300, poté ale přišlo vystřízlivění z koronaviru, navíc měla společnost problémy s maržemi a zpomalil se růst obratu. Ten se za poslední 3 roky pohybuje okolo 6-8%. Management se snaží udělat z PayPal nástroj pro všechno a ještě rozšířit trh mimo internetové platby. Vize je to rozhodně zajímavá, jen je třeba brát v potaz velmi silnou konkurenci. Poslední výsledky, oznámení dividend a zejména spolupráce v oblasti nakupování přes umělou inteligenci vypadají určitě zajímavě. Společnost se dlouhodobě obchodovala za obří násobky P/E, pro tuto analýzu jsem zvolil konzervativní férové P/E 15, což odpovídá již relativně větší a stabilnější společnosti. Pro porovnání analytici mají cílovou cenu v rozpětí \$65-120 s průměrem \$82.

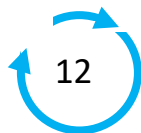
Dividendový výnos



Série růstu dividend



Poměr cena/zisk (Forward P/E)



Průměr za posledních 10 let  
34  
(Férové P/E 15)

Aktuální cena

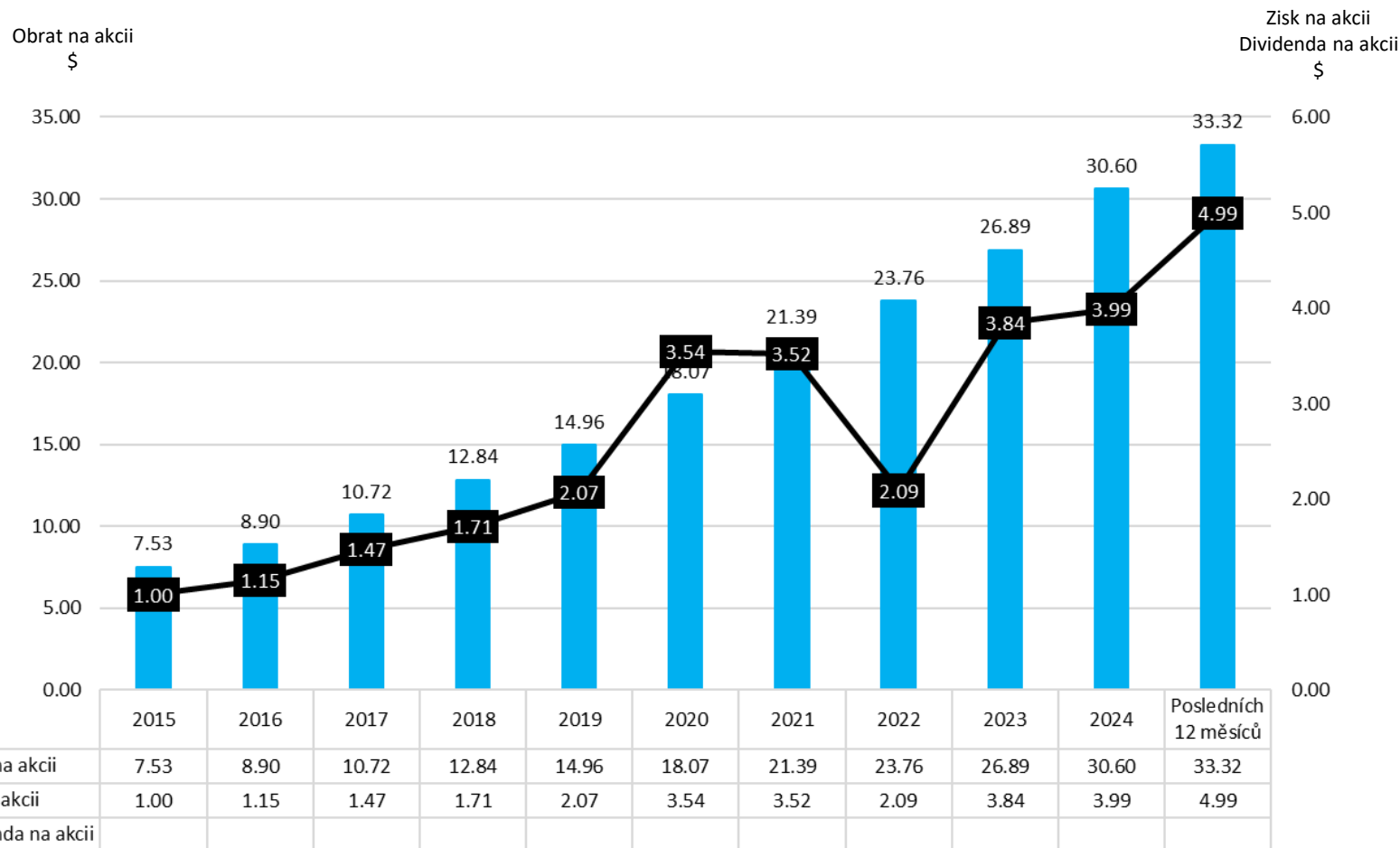
\$69

Férová cena

\$84



# PayPal Holdings (PYPL)

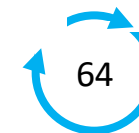


Pozn.: Výplatní poměr je počítán z nové roční dividendy \$0,56.

## Základní údaje



Tržní kapitalizace miliardy \$



Počet zaměstnanců (tisíce)



Operační marže



## Jistota dividend



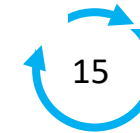
Výplatní poměr



Dluh/EBITDA



Pokrytí úroků



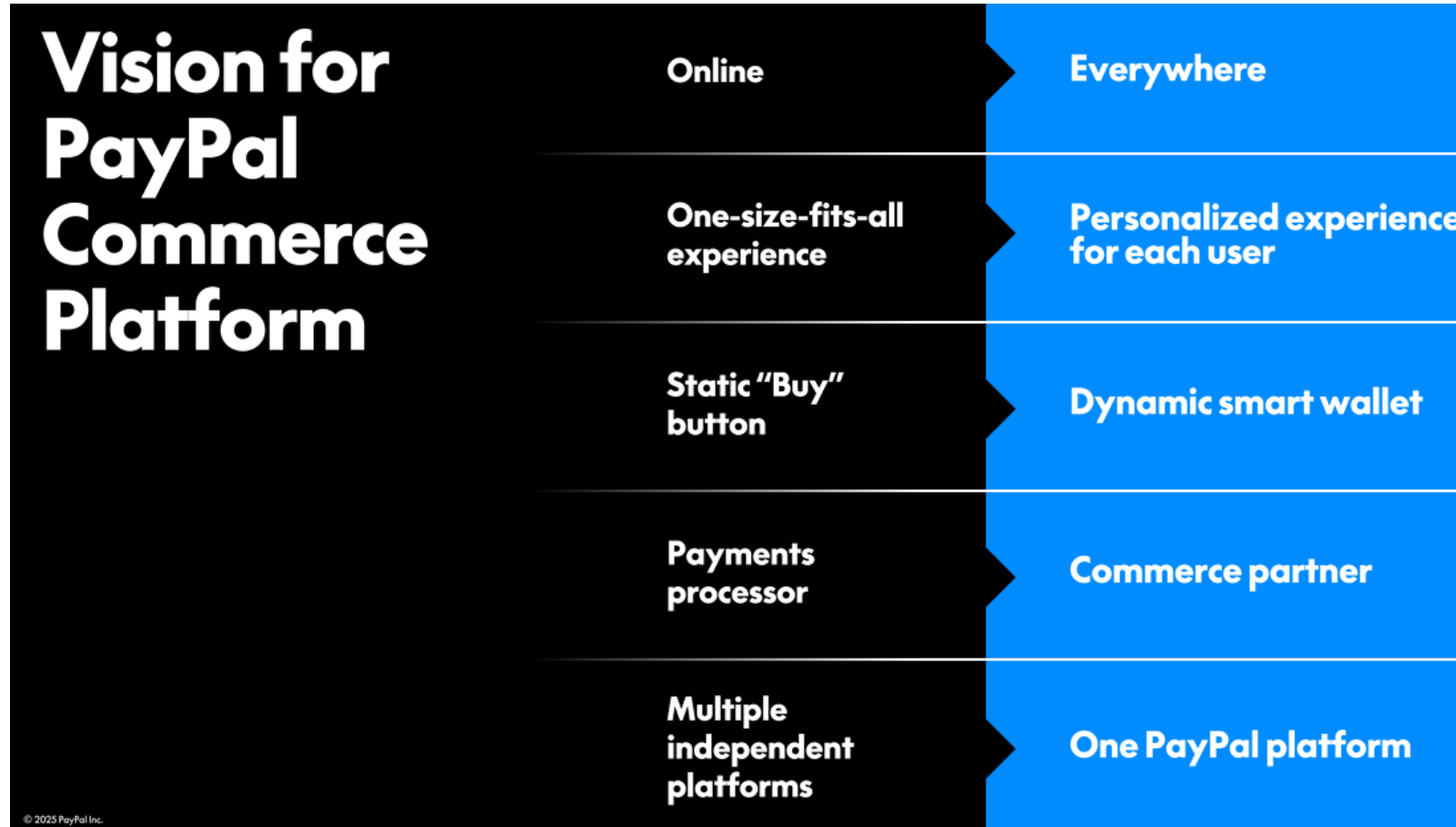
## Upozornění a odmítnutí odpovědnosti

Tato analýza není a ani nemá představovat investiční poradenství. Analýzy, výpočty a názory jsou čistě subjektivní, vycházejí z mé konkrétní situace a individuálních zkušeností, nejedná se o informace od profesionálů. Vycházím ze svého osobního portfolia a čistě individuálního způsobu výpočtů, a to může ovlivnit můj úsudek. Přestože jsem na analýzu vynaložil dost času, a získal informace ze spolehlivých zdrojů, nečiním žádné prohlášení týkající se přesnosti nebo úplnosti zde uvedených informací třetích stran. Není poskytována záruka jakékoliv finanční výkonnosti. Nenesu odpovědnost za jakékoliv ztráty způsobené Vaším obchodováním na kapitálovém trhu ani za jakékoliv jiné ztráty či újmy. Minulé výsledky nejsou zárukou budoucí výkonnosti. Než začnete investovat své peníze nebo potřebujete jakoukoliv finanční a investiční radu, poraďte se s příslušným odborníkem.

# PayPal Holdings – vize



Vize PayPal o přechodu z online do různých prostředí, personalizaci a dynamické a chytré peněženice. K tomu se chce PayPal stát ze zprostředkovatele partnerem pro své zákazníky a také má za cíl integrovat mnoho svých platforem a značek mezi sebou, aby došlo nejen k šetření nákladů, ale i synergii a rychlejší práce s daty.



# PayPal Holdings – strategie



Základní strategické body společnosti PayPal, které byly popsány v analýze společnosti.

## Strategic imperatives driving focused execution in 2025

### Win Checkout

Scaling highest-converting checkout experiences



### Scale Omni

Building momentum beyond ecommerce



### Grow Venmo

Driving adoption of monetized products



### Accelerate SMB

Solving SMB needs with end-to-end solution



# PayPal Holdings – adresovaný trh



Trhy offline plateb a také reklam a úvěrů jsou mnohem větší než trh online plateb a PayPal zde nemá prakticky žádnou penetraci. Zároveň i u online plateb je to „jen“ 20%, ale jak již bylo v analýze uvedeno, jde o velmi konkurenční trh.

## Leading position in online payments underpins our right to win in untapped addressable markets

<20% penetration

# \$125B

Online payments revenue TAM<sup>1</sup>

<1% penetration

# \$200B

Offline payments revenue TAM<sup>2</sup>

<1% penetration

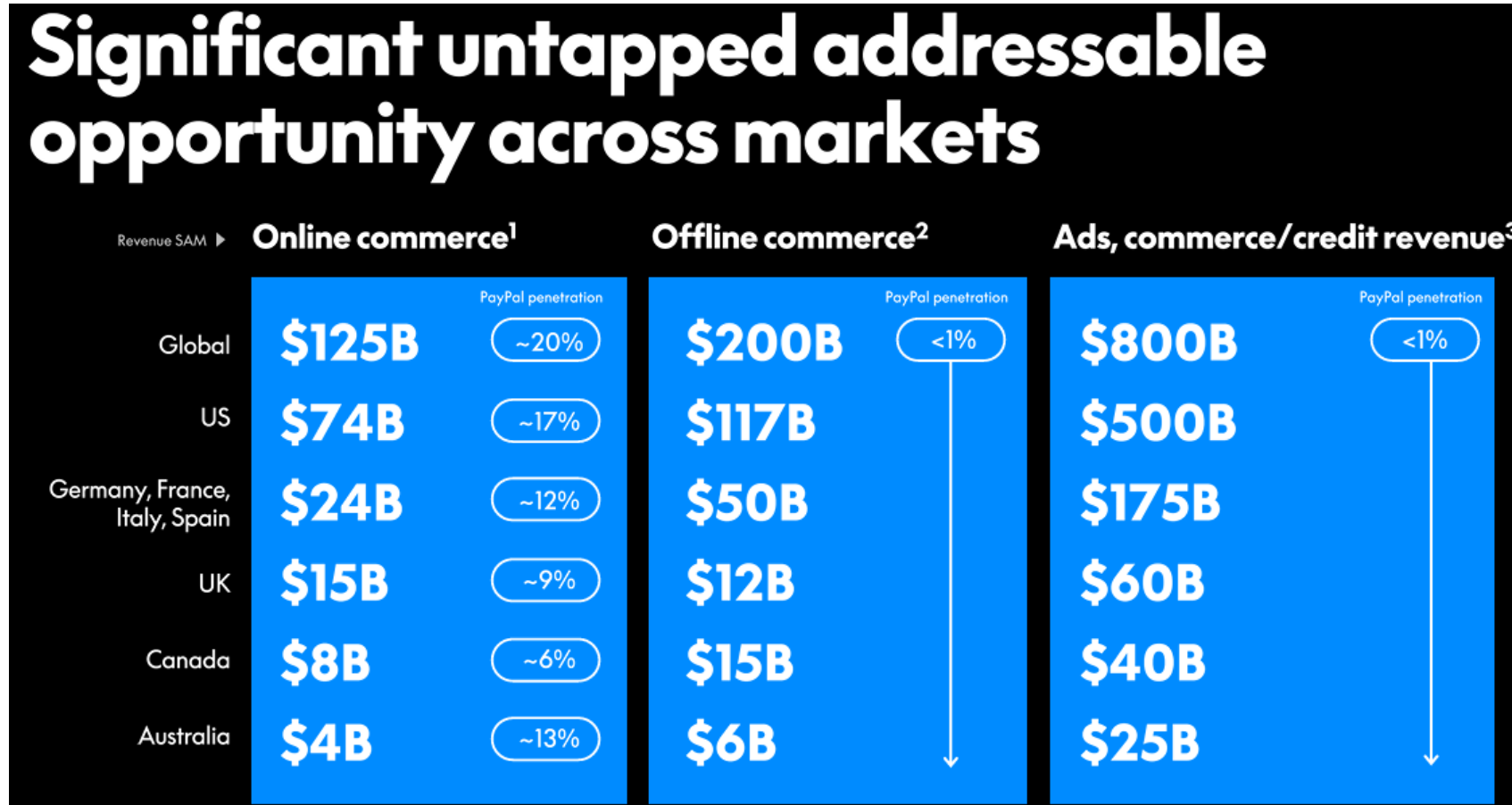
# \$800B

Ads, commerce, and credit revenue TAM<sup>3</sup>

# PayPal Holdings – adresovaný trh

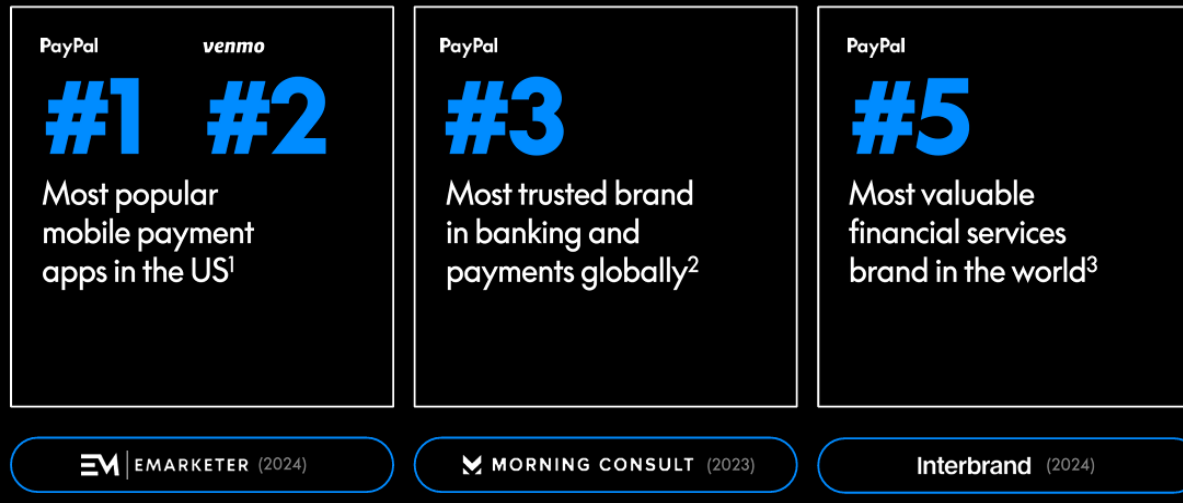


Detailní čísla z různých trhů ukazují, že PayPal má i velký prostor k zahraniční expanzi u online plateb, zejména v Evropě a Kanadě.

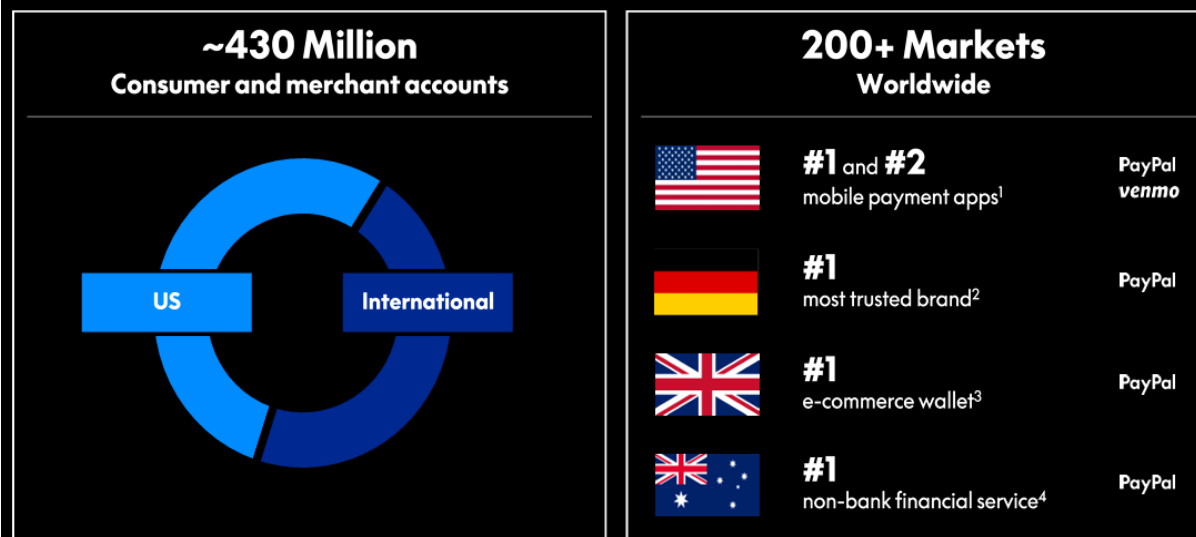


# PayPal Holdings – postavení na trhu

## Powerful, trusted brands



## Leading global consumer base



# PayPal vs konkurence



Nové platformy jako Stripe nebo Square (dnes Block) mají vyšší tempo růstu než PayPal, v oblasti objemu transakcí se pak PayPal může jen těžko rovnat top hráčům.

Platforma	Přibližný roční růst aktivních uživatelů (2015–2024)
PayPal	8–10% v dřívějších letech, později zpomalení na 1–3%
Stripe	20–30% (silný růst zejména v segmentu developerských firem a SaaS)
Square	15–25% (silný růst v oblasti maloobchodu a in-person plateb)

Služba	Objem transakcí (biliony USD)
Apple Pay	7,6 - 8,7
Visa	~6,3
MasterCard	4,5 - 5
Google Pay	~5,2
PayPal	~1,2

# PayPal Holdings (PYPL)



## Marže a roční návratnost

I přes zlepšení nejsou hrubé ani operační marže PayPal na úrovni konkurence, i když je třeba říct že ne vždy jde o přímou konkurenci. Z pohledu návratnosti PayPal a Block zažily velké poklesy proti roku 2021 a 2022.

Ticker	Gross Margin %	Operating Margin %
V	80.23	66.50
MA	76.55	58.35
SHOP	49.32	15.29
<b>PYPL</b>	<b>46.76</b>	<b>19.16</b>
ADYFY	88.99	40.12
XYZ	39.39	8.60
AFRM	67.51	10.48

