

PayPal-Aktie: Turnaround-Wette oder ewige Value Trap?

Eine umfassende Fundamentalanalyse der neuen Strategie, der KI-Chancen und der Bewertungsrisiken.

Von Dominik Fischer, 12. November 2025

Teaser: Nach einem Absturz von über 80 % hat der neue CEO Alex Chriss PayPal neu ausgerichtet. Wir analysieren, ob die jüngsten Q3-Zahlen, die KI-Partnerschaft mit OpenAI² und die massive Neubewertung ein echtes Comeback signalisieren.

Haftungsausschluss: Die folgende Analyse stellt die persönliche, journalistische Einschätzung des Autors für finomenal.de dar und ist zu keinem Zeitpunkt als Anlageberatung oder Kaufempfehlung zu verstehen. Sie dient ausschließlich der Information. Jede Investitionsentscheidung birgt Risiken und kann zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals führen. Für die Richtigkeit der Daten wird keine Haftung übernommen.

Inhaltsverzeichnis

PayPal-Aktie: Turnaround-Wette oder ewige Value Trap?.....	1
Inhaltsverzeichnis.....	2
1. Einleitung.....	4
Executive Summary.....	4
Der neue Kapitän: Alex Chriss' Track Record.....	4
Überblick & Historischer Kontext: Aufstieg, Absturz, Wendepunkt.....	5
Kernfrage & Ziel der Analyse.....	5
2. Asset-Überblick: Das zweigeteilte PayPal-Imperium.....	6
Das Geschäftsmodell: Branded vs. Unbranded.....	6
Der strategische Zielkonflikt & Paradigmenwechsel.....	7
Finanzielle Signale (Der neue KPI).....	7
3. Marktfeld: Der Kampf um die globale Brieftasche.....	8
TAM/SAM (Total/Serviceable Addressable Market).....	8
Makroökonomie: Gegenwind durch Zinsen und Inflation.....	8
Politische & Regulatorische Faktoren.....	9
Technologische / Branchentrends.....	9
4. Fundamentale Analyse: Die Q3-Zahlen im Seziersaal.....	9
Ergebnisanalyse (Q3 2025).....	10
Der Schlüssel-KPI: "Profit over Volume" in Aktion.....	10
Cashflow & Kapitalallokation (Der neue Fokus).....	10
Problemfelder.....	11
Peer-Vergleich: Die Konkurrenz im Check.....	11
5. Technische Analyse (Stand 12.11.25).....	12
Kursverlauf.....	12
Trendindikatoren & Unterstützungen / Widerstände.....	13
Analyse-Konflikt: Fundamental vs. Technisch.....	14
6. Bewertung: Was ist PayPal wirklich wert?.....	14
Multiples (Relative Bewertung).....	15
Bewertungsmodelle (Discounted Cash Flow - DCF).....	15
DCF-Sensitivitätsanalyse.....	16
Analystenkonsens & Abweichung vom Marktpreis.....	17
7. Treiber & Katalysatoren (Die Bullen-These).....	17
Katalysator 1: Die KI-Offensive ("Agentic Commerce").....	17

Katalysator 2: Checkout-Innovation ("Fastlane").....	18
Katalysator 3: Die Monetarisierung von Venmo.....	18
Katalysator 4: Kapitalallokation & Shareholder Value.....	19
8. Risiken (Die Bären-These).....	19
Wettbewerbsrisiko I: Der "Branded"-Checkout-Krieg (Apple).....	19
Wettbewerbsrisiko II: Der "Unbranded"-Enterprise-Krieg (Stripe/Adyen).....	19
Makro-Risiko (Der Konsumenten-Kater).....	20
Das "Value-Fallen"-Risiko (Der Elefant im Raum).....	20
9. Ausblick & Szenarien (Bis Ende 2027).....	21
10. Fazit.....	23
Zusammenfassung der Kernergebnisse.....	23
Bewertung.....	23
Risiko-Rendite-Verhältnis.....	24
Schlussfolgerung (Meinung von Dominik Fischer).....	24
Referenzen.....	25

1. Einleitung

Executive Summary

Die Aktie von PayPal (PYPL) ist der Prototyp eines "gefallenen Engels" der Finanzwelt. Einst ein unantastbarer Tech-Gigant und der unangefochtene König des Online-Checkouts, stürzte die Aktie von ihrem Pandemie-Hoch bei über 300 \$³ auf unter 60 \$. Der Grund: eine toxische Mischung aus implodierendem Nutzerwachstum⁴, stagnierender Innovation und einer brutalen Zangenbewegung durch neue, aggressive Wettbewerber – allen voran Apple Pay.⁵

Heute, am 12. November 2025, notiert die Aktie bei rund 67 \$ und stellt Anlegern eine der polarisierendsten Fragen am Markt: Handelt es sich um eine "Value Trap", also ein Unternehmen in einem strukturellen Niedergang, das nur billig aussieht?⁷ Oder ist dies die größte Turnaround-Chance im Fintech-Sektor seit Jahren?

Der neue CEO Alex Chriss, der seit September 2023 im Amt ist⁸, hat eine radikale Neuausrichtung eingeleitet, die sich in einem Satz zusammenfassen lässt: Profitabilität vor Volumen. Die starken Ergebnisse des dritten Quartals 2025, die Ende Oktober veröffentlicht wurden, liefern erste handfeste Beweise dafür, dass diese Strategie Früchte trägt. Gleichzeitig eröffnen spekulative, aber strategisch brillante Partnerschaften im Bereich der künstlichen Intelligenz, insbesondere mit OpenAI², völlig neue Wachstumsphantasien.

Unsere Analyse zeigt, dass der Weg zur Erholung steinig, aber klar definiert ist. Die Bewertung ist historisch niedrig, die Cashflow-Generierung massiv und die neue Kapitaldisziplin (inklusive einer ersten Dividende) ist ein Segen für Aktionäre. Die Risiken sind jedoch nicht verschwunden; sie sind existenziell.

Der neue Kapitän: Alex Chriss' Track Record

Um den Turnaround von PayPal zu verstehen, müssen wir seinen Architekten verstehen. Alex Chriss trat im September 2023 an, um den langjährigen CEO Dan Schulman zu ersetzen.⁸ Chriss ist kein externer Sanierer, sondern ein Produkt- und Plattform-Strateg, der fast 20 Jahre bei Intuit verbracht hat.⁹

Bei Intuit war er zuletzt für die gesamte "Small Business and Self-Employed Group" verantwortlich – ein Segment, das die Kronjuwelen QuickBooks und (nach der Akquisition 2021) Mailchimp umfasste.⁹ Sein Track Record dort ist beeindruckend: In den fünf Jahren unter seiner Führung wuchs die Kundenzahl seiner Sparte mit einer durchschnittlichen jährlichen Rate (CAGR) von 20 %, der Umsatz sogar mit 23 %.⁸

Dieser Hintergrund ist entscheidend. Chriss' Expertise liegt in der Schaffung von Ökosystemen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Er sieht PayPal nicht als reinen Zahlungsabwickler – ein Geschäft, das zunehmend zur austauschbaren "Commodity" wird – sondern als umfassende Commerce-Plattform.¹³ Seine ersten Manöver, darunter ein signifikanter Personalabbau und die Fokussierung des Portfolios¹³, sind klassische Züge, um ein träges Schiff wieder auf Kurs zu bringen. Er selbst betonte, dass PayPal den Fokus und die "Execution" verloren habe.¹²

Überblick & Historischer Kontext: Aufstieg, Absturz, Wendepunkt

Die Geschichte der PayPal-Aktie lässt sich in drei Akten erzählen:

1. **Der Aufstieg (bis Juli 2021):** PayPal war der unangefochte König. Als Standard-Zahlungsmittel im E-Commerce profitierte das Unternehmen massiv von der Digitalisierung. Die COVID-19-Pandemie wirkte wie ein Brandbeschleuniger, trieb das Transaktionsvolumen in die Höhe und die Aktie auf ein Allzeithoch von über 310 \$.³ Die Bewertung war astronomisch und erreichte ein Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) von über 66.
2. **Der Absturz (2021-2024):** Der Kater kam schnell und brutal. Das Wachstum der Neukonten, einst der primäre Treiber, implodierte – von 14,5 Millionen im ersten Quartal 2021 auf nur noch 2,6 Millionen im vierten Quartal 2024.⁴ Gleichzeitig griff die Konkurrenz an: Apple Pay im Consumer-Segment und Stripe im Business-Segment. Die schmerzhafte Trennung vom ehemaligen Mutterkonzern eBay¹⁷ tat ein Übriges. Der Markt erkannte, dass das Wachstum endlich war, und bestrafte die Aktie mit einem der dramatischsten Kursverluste im Tech-Sektor.
3. **Der Wendepunkt (2025):** Das Jahr 2025 markiert den "Neustart" unter Chriss. Der Fokus wurde radikal von der Jagd nach neuen, oft unprofitablen Nutzerkonten auf die Profitabilität des bestehenden, riesigen Netzwerks verlagert. Die Q3-Zahlen vom 28. Oktober 2025 waren der erste klare Beweis, dass dieser Schwenk nicht nur Gerede ist, sondern in den Bilanzen ankommt.

Kernfrage & Ziel der Analyse

Die Kernfrage für Investoren lautet: Ist die Neuausrichtung von Alex Chriss – der Fokus auf das Wachstum der "Transaction Margin Dollars" (TM\$) statt des reinen Zahlungsvolumens (TPV) – nachhaltig? Kann PayPal seine "Branded"-Festung (den blauen Button) gegen den Ansturm von Apple verteidigen und gleichzeitig seine "Unbranded"-Sparte (Braintree) profitabel machen? Oder ist die Aktie zu Recht so günstig bewertet, weil ihr Kerngeschäft strukturell

erodiert? Diese Analyse wird die neue Strategie entschlüsseln, die jüngsten Fundamentaldaten sezieren, die Aktie rigoros bewerten (DCF- und relative Analyse) und die fundamentalen Bullen- und Bären-Argumente quantifizieren, um einen fairen Wert für die PayPal-Aktie zu ermitteln.

2. Asset-Überblick: Das zweigeteilte PayPal-Imperium

Um PayPal im Jahr 2025 zu analysieren, muss man verstehen, dass es sich im Grunde um zwei verschiedene Unternehmen handelt, die unter einem Dach operieren: Das hochprofitable Markengeschäft und das margenschwache Volumen-Geschäft.

Das Geschäftsmodell: Branded vs. Unbranded

1. **"Branded" (Die Kronjuwelen):** Dies ist das Geschäft, das die meisten Menschen mit PayPal assoziieren. Es umfasst den ikonischen blauen PayPal-Button beim Online-Checkout sowie die beliebte Peer-to-Peer-App Venmo. In diesem Segment tritt PayPal als Marke auf, der die Kunden vertrauen. Dieses Geschäft ist der "Goldesel" des Konzerns: Obwohl es laut einer Investorenpräsentation 2025 nur etwa 30 % des gesamten Zahlungsvolumens ausmacht, generiert es über 65 % des Transaktions-Bruttogewinns.
2. **"Unbranded" (Der Motorraum):** Dies ist PayPals "White-Label"-Lösung, die hauptsächlich über die Tochtergesellschaft Braintree abgewickelt wird.²⁰ Wenn Sie eine Fahrt bei Uber buchen oder eine Wohnung bei Airbnb bezahlen, läuft die Transaktion oft über Braintree, ohne dass Sie als Nutzer jemals das PayPal-Logo sehen. Dieses Geschäft ist entscheidend für das Volumenwachstum und die Relevanz im Enterprise-Sektor, operiert aber mit deutlich niedrigeren Margen.

Der strategische Zielkonflikt & Paradigmenwechsel

Unter dem alten Management jagte PayPal primär dem Gesamt-Zahlungsvolumen (Total Payment Volume, TPV) nach. Dies führte zu einer problematischen Dynamik: Um das TPV zu steigern, schloss Braintree (Unbranded) Verträge mit großen Händlern zu extrem niedrigen Margen ab, die kaum oder gar keinen Gewinn abwarfen.

Hier setzt Alex Chriss' neue Strategie an: "Profit over Volume" (Profitabilität über Volumen). Das Management hat offen kommuniziert, dass es unrentable Braintree-Verträge rigoros neu

verhandelt oder auslaufen lässt.

Dies ist der wichtigste, aber auch am meisten missverstandene Aspekt der aktuellen PayPal-Story. Ein oberflächlicher Blick auf die Q3-Zahlen 2025 könnte Anleger erschrecken: Die *Gesamtzahl* der Transaktionen sank im Jahresvergleich um 5 %.²² Was Bären als Beweis für den Niedergang sehen, ist in Wirklichkeit ein chirurgischer Eingriff: Die *ex-PSP*-Transaktionen (also die Transaktionen *ohne* das unrentable "Unbranded"-Volumen) stiegen im gleichen Zeitraum um gesunde 7 %.²²

Chriss "reinigt" die Bücher. Er opfert bewusst umsatzstarkes, aber margenschwaches Volumen, um die Profitabilität des Gesamtsystems zu steigern.

Finanzielle Signale (Der neue KPI)

Der Beweis für diesen Strategiewechsel findet sich in der Finanzkommunikation. Das Management lenkt den Fokus der Investoren aktiv weg vom TPV hin zu einer neuen Schlüsselkennzahl: den "**Transaction Margin Dollars (TM\$)**".²⁴

In der finomenal.de-Übersetzung bedeutet TM\$: Dies ist der Bruttogewinn, den PayPal *wirklich* mit Transaktionen verdient, nachdem alle direkten Kosten (wie Gebühren an Banken oder Transaktionsverluste) abgezogen wurden.

Die Q3-Zahlen zeigen, dass dieser Fokus wirkt: Während der Umsatz um 7 % wuchs, stiegen die TM\$ (bereinigt um Zinserträge auf Kundenguthaben) ebenfalls um 7 % auf 3,6 Milliarden \$. Dies beweist, dass das *operative* Kerngeschäft profitabler wird, obwohl "leere Kalorien" aus dem TPV entfernt wurden. Für das Gesamtjahr 2025 prognostiziert das Management ein TM\$-Wachstum (ex-Zinsen) von 6 % bis 7 %.

3. Marktumfeld: Der Kampf um die globale Brieftasche

PayPal operiert in einem der dynamischsten, aber auch umkämpftesten Märkte der Welt. Das Umfeld ist von technologischen Umwälzungen, makroökonomischem Druck und intensivem Wettbewerb geprägt.

TAM/SAM (Total/Serviceable Addressable Market)

Der Markt für digitale Zahlungen ist gigantisch und wächst unaufhaltsam. Die Schätzungen für die globale Marktgröße im Jahr 2025 variieren, liegen aber in einer Spanne von 121 Milliarden \$ bis 170 Milliarden \$.

Wichtiger als die absolute Größe ist die Wachstumsrate: Analysten prognostizieren eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) von 8,7 % bis hin zu 17-19 %²⁷ bis zum Jahr 2030. Der Markt ist also groß genug für mehrere Gewinner. Die Frage ist nicht, ob der Markt wächst, sondern wer die profitabelsten Nischen besetzt. PayPal ist mit einem geschätzten Marktanteil von 45 % im globalen Online-Zahlungsmarkt¹⁵ immer noch der Platzhirsch, doch dieser Anteil wird von allen Seiten bedroht.

Makroökonomie: Gegenwind durch Zinsen und Inflation

Das makroökonomische Umfeld in 2025 ist ein zweischneidiges Schwert für PayPal.

- **Zinsen:** Die Phase der schnellen Zinserhöhungen ist vorbei, das Zinsniveau bleibt jedoch erhöht.³¹ Einerseits dämpft dies die allgemeine Konsumlaune³³, was das TPV-Wachstum von PayPal bremst. Andererseits hat PayPal (ähnlich wie Banken) in den letzten Jahren stark von den Zinsen profitiert, die es auf die Guthaben seiner Kunden ("customer balances") verdiente. Da die Zinsen nun stagnieren oder leicht sinken, warnt das Management vor einem Rückgang dieser Zinseinkünfte, was einen Gegenwind für den Gewinn darstellt.³⁴
- **Inflation & Konsum:** Obwohl die Inflation nachgelassen hat³⁶, bleiben die Preise hoch.³³ Das Konsumverhalten ist robust, aber nicht euphorisch.³⁶ Der Konsument ist preissensibler geworden. Dies stützt zwar das Volumen von PayPal, verhindert aber das explosive Wachstum der Pandemiejahre.

Politische & Regulatorische Faktoren

Als globaler Finanzdienstleister, der in über 200 Märkten tätig ist¹⁵, steht PayPal unter ständiger Beobachtung. Regulierungsbehörden weltweit verschärfen die Anforderungen in Bereichen wie Cybersicherheit, Datenschutz und der Abwicklung von grenzüberschreitenden Zahlungen.⁴⁰ Für PayPal bedeutet dies massive Compliance-Kosten. Gleichzeitig fungiert dieser komplexe regulatorische Rahmen als "Burggraben" (Moat), der es kleineren Start-ups erschwert, eine ähnliche globale Reichweite zu erzielen.

Technologische / Branchentrends

Drei große Trends definieren das Schlachtfeld für Zahlungsdienstleister im Jahr 2025:

1. **Trend A: Das "Wallet-Ökosystem":** Der Kampf verlagert sich von der einzelnen Transaktion hin zum Besitz des Standard-Zahlungsmittels. Apple Pay⁵ und Google Pay⁴¹ nutzen ihre Dominanz bei den Betriebssystemen (iOS und Android), um sich als nahtlose Standard-Wallet zu etablieren und den "PayPal-Button" beim Checkout zu umgehen.
2. **Trend B: "Buy Now, Pay Later" (BNPL):** BNPL ist von einem Nischentrend zu einem festen Bestandteil des E-Commerce geworden.⁴² PayPal war hier mit seinen "Pay in 4"-Lösungen früh dabei⁴⁴ und nutzt BNPL strategisch, um die Attraktivität seines "Branded"-Checkouts für Händler und Kunden zu erhöhen.
3. **Trend C: "Agentic Commerce" (KI):** Dies ist der neueste und potenziell disruptivste Trend. KI-Assistenten (wie ChatGPT oder Perplexity) werden in Zukunft nicht nur Suchen durchführen, sondern direkt im Namen des Nutzers einkaufen.⁴⁶ Die strategische Schlüsselfrage ist, wer die "Zahlungsschiene" für diese KI-Agenten bereitstellt. PayPals jüngste Partnerschaften² sind ein direkter Versuch, diesen Zukunftsmarkt zu besetzen, bevor er entsteht.

4. Fundamentale Analyse: Die Q3-Zahlen im Seziersaal

Die am 28. Oktober 2025 veröffentlichten Ergebnisse für das dritte Quartal waren der erste umfassende Beweis dafür, dass die "Chriss-Strategie" funktioniert. Die Zahlen übertrafen die Erwartungen (ein "Beat") und lösten einen deutlichen Kurssprung aus.⁶

Ergebnisanalyse (Q3 2025)

- **Umsatz:** 8,4 Milliarden \$, ein Plus von 7 % im Jahresvergleich.¹
- **Volumen (TPV):** 458,1 Milliarden \$, ein Plus von 8 %.¹
- **Profitabilität (Non-GAAP EPS):** 1,34 \$, ein Plus von 12 %.
- **Profitabilität (GAAP EPS):** 1,30 \$, ein beeindruckendes Plus von 32 %.

Der Schlüssel-KPI: "Profit over Volume" in Aktion

Wie in Abschnitt 2 dargelegt, liegt der Teufel im Detail – und die Details sind positiv.

- **Der KPI, der zählt (TM\$):** Die Transaction Margin Dollars (TM\$) stiegen um 6 % auf 3,9 Milliarden \$. Noch wichtiger: Die TM\$ ohne Zinserträge (die volatil und makroabhängig sind) stiegen um 7 % auf 3,6 Milliarden \$. Das operative Geschäft wird profitabler.
- **Der KPI-Konflikt (Die Bereinigung):** Die *Gesamtzahl* der Zahlungen sank um 5 %, was Bären hervorheben. Dies ist jedoch ein geplanter Effekt der neuen Strategie. Die *Anzahl* der Zahlungen ex-PSP (ohne das margenschwache Braintree-Volumen) stieg um 7 %.²²
- **Der Beweis (TPA):** Die wichtigste Kennzahl zur Nutzeraktivität ist "Transactions per Active Account" (TPA). Auch hier stieg die TPA ex-PSP um 5 %.²²

Einfach erklärt: PayPal macht erfolgreich weniger, aber besseres (profitableres) Geschäft. Die Nutzer, die dem Unternehmen Geld einbringen, werden aktiver. PayPal tauscht leere Kalorien gegen nahrhafte Erträge.

Cashflow & Kapitalallokation (Der neue Fokus)

PayPal ist eine Cash-Maschine. Im dritten Quartal generierte das Unternehmen einen operativen Cashflow von 2,0 Milliarden \$ und einen Free Cash Flow (FCF) von 1,7 Milliarden \$. Die Prognose für den FCF für das Gesamtjahr 2025 liegt bei robusten 6 bis 7 Milliarden \$.⁴⁸

Der eigentliche Paukenschlag in der Q3-Präsentation war jedoch die Ankündigung einer **erstmaligen vierteljährlichen Dividende** von 0,14 \$ pro Aktie.

Dies ist ein massives Signal an den Markt. Es signalisiert das Ende der Ära "Wachstum um jeden Preis" und den Beginn der Transformation in ein reifes "Value"-Unternehmen. Das Management signalisiert damit höchstes Vertrauen in die Stabilität und Vorhersehbarkeit seiner Cashflows. Untermauert wird dies durch ein aggressives Aktienrückkaufprogramm, das für 2025 ein Volumen von 6 Milliarden \$ vorsieht.⁴⁸

Problemfelder

Trotz der starken Zahlen ist nicht alles Gold. Das Wachstum bei den "Branded Experiences" (dem Kerngeschäft) war mit 8 % (währungsbereinigt) solide, aber nicht spektakulär.²² Die Monetarisierung von Venmo ist zwar mit über 20 % Umsatzwachstum⁴⁴ ein Lichtblick, muss

aber weiter beschleunigt werden, um die Lücke zu Konkurrenten wie Block's Cash App zu schließen.

Peer-Vergleich: Die Konkurrenz im Check

Die Bewertung von PayPal kann nicht im Vakuum erfolgen. Sie muss im Kontext seiner Hauptkonkurrenten gesehen werden, um die "Value Trap"-These zu prüfen. Ist PayPal "billig", weil es schlecht ist, oder "billig", weil es missverstanden wird?

Tabelle 1: Fundamentale Kennzahlen im Peer-Vergleich (Stand Nov. 2025)

Kennzahl	PayPal (PYPL)	Block (SQ)	Adyen N.V. (ADYEN.AS)
Marktkapitalisierung	~\$63 Mrd.	~\$52 Mrd.	~\$48 Mrd. (umgerechnet) ⁵³
Umsatzwachstum (letzte 12M)	~7-8% ¹	~10% (YoY 2024) ⁵⁴	~20% (H1 2025)
Forward P/E (KGV, erwartet)	~12.3x (für 2025)	~20.6x - 26.8x ⁵⁷	~38.9x ⁵³
P/S Ratio (KUV, TTM)	~2.0x ⁶	~1.7x - 2.1x ⁵²	~9.2x - 20x ⁶⁰
Profit-Marge (Netto, TTM)	~14-15% (impliziert)	~13% ⁵⁸	~45.5% ⁵³
EBITDA-Marge (TTM)	~19% (Non-GAAP Op.)	~7% ⁵⁸	~50% (H1 2025)

Analyse der Peer-Group:

1. **Adyen (Der Premium-Player):** Adyen ist das "Ferrari" der Branche. Es wächst doppelt so schnell wie PayPal und operiert mit einer traumhaften EBITDA-Marge von 50 %. Für diese Premium-Qualität zahlt der Markt einen massiven Aufschlag (KUV von über 9x und KGV von fast 39x).
2. **Block vs. PayPal (Der direkte Kampf):** Dies ist der spannendste Vergleich. Block (SQ) und PayPal werden zu fast identischen Kurs-Umsatz-Verhältnissen (KUV) von ca. 1.7x-2.1x gehandelt. Block wächst (nominell) leicht schneller, ist aber auf EBITDA-Basis (7 % Marge)⁵⁸ deutlich weniger profitabel als PayPal (19 % Marge). Dennoch bewertet der Markt das *zukünftige* Wachstum von Block (getrieben durch die Cash App) höher, was sich im deutlich höheren Forward-KGV (über 20x) zeigt.
3. **Schlussfolgerung:** Die Tabelle bestätigt: PayPal wird eindeutig als das "reife, langsame" Unternehmen in der Gruppe bewertet. Die Aktie ist nicht billig im Vergleich zu Block auf *Umsatzbasis*, aber sie ist *extrem* billig auf *Gewinnbasis* (KGV 12.3). Dies stützt die These, dass der Markt an PayPals *Wachstumsaussichten* zweifelt, aber nicht an seiner *aktuellen Profitabilität*.

5. Technische Analyse (Stand 12.11.25)

Die Fundamentaldaten zeigen einen Turnaround, aber was sagt das Chartbild? Die technische Analyse offenbart die Skepsis, die im Markt noch vorherrscht.

Kursverlauf

- **5-Jahres-Chart:** Zeigt ein Bild des Grauens – den parabolischen Anstieg auf über 310 \$³ und den anschließenden, katastrophalen Absturz auf Niveaus nahe dem Börsengang nach der eBay-Abspaltung.
- **1. Jahres-Chart:** Zeigt eine mögliche Bodenbildung im Jahr 2025.
 - **Aktueller Kurs:** 67,40 \$⁶
 - **52-Wochen-Hoch:** 93,66 \$⁶
 - **52-Wochen-Tief:** 55,85 \$⁶
 - Die Aktie hat sich deutlich von ihren Tiefs erholt, notiert aber immer noch 28 % unter ihrem 52-Wochen-Hoch.

Trendindikatoren & Unterstützungen / Widerstände

Die Signale sind gemischt, was typisch für eine Wendephase ist.

- **SMA 50 (50-Tage-Linie):** Liegt bei ca. 66,18 \$. Der Kurs handelt aktuell knapp *darüber*, was ein vorsichtig bullisches Signal für den kurzfristigen Trend ist.
- **SMA 200 (200-Tage-Linie):** Liegt bei ca. 75,80 \$. Der Kurs notiert *deutlich* unter diesem wichtigen langfristigen Trendindikator. Technisch gesehen befindet sich die Aktie also immer noch in einem Bärenmarkt oder einer sehr frühen Bodenbildung.
- **RSI (14):** Liegt bei 47,3⁶⁵, im neutralen Bereich. Kein klares Signal.
- **MACD:** Zeigte kürzlich ein bullisches Crossover (Kreuzung), was auf positives Momentum hindeutet.
- **Unterstützung:** Die erste wichtige Haltezone liegt bei 65,60 \$⁶⁶, gefolgt vom 52-Wochen-Tief bei 55,85 \$.
- **Widerstand:** Der Weg nach oben ist blockiert. Der erste starke Widerstand liegt im Bereich der 200-Tage-Linie (75,80 \$) und der Marke von 77,50 \$. Ein nachhaltiger Ausbruch über 80 \$ wäre ein starkes technisches Kaufsignal.

Tabelle 2: Technische Indikatoren (Stand 12.11.25)

Indikator	Wert	Signal (Interpretation)
Aktueller Kurs	\$67.40	-
52-Wochen-Tief	\$55.85	Starke Unterstützung
52-Wochen-Hoch	\$93.66	Weit entfernt
SMA 50	~\$66.18	Neutral / Leichte Unterstützung (Kurs darüber)
SMA 200	~\$75.80	Bärisch (Kurs deutlich darunter) / Widerstand
RSI (14)	~47.3	Neutral

MACD	Positiv	Kurzfristig Bullisch
Nächster Widerstand	~\$77.50	Wichtige Hürde
Nächste Unterstützung	~\$65.60	Wichtige Haltezone

Analyse-Konflikt: Fundamental vs. Technisch

Hier liegt ein klassischer Konflikt vor, der eine Investmentthese definiert: Die *fundamentalen* Daten (Q3-Beat, Strategiewechsel, KI-News) schreien "Turnaround". Das *technische* Bild (deutlich unter dem 200-Tage-Durchschnitt) schreit "Bärenmarkt".

Dies ist typisch für eine frühe Turnaround-Phase. Die Fundamentaldaten bewegen sich schneller als der Aktienkurs, der noch von der Skepsis der letzten Jahre geprägt ist. Value-Investoren sehen hier eine Chance, da die Fundamentaldaten noch nicht im Kurs eingepreist sind. Technisch orientierte Anleger warten auf eine Bestätigung – einen Bruch der Widerstandszone bei 77-80 \$.

6. Bewertung: Was ist PayPal wirklich wert?

Die technische Analyse zeigt ein angeschlagenes Bild, und die Peer-Group-Analyse zeigt eine "Value"-Bewertung. Aber was ist der *intrinsische* Wert der Aktie? Ist sie fair bewertet, unterbewertet oder eine Falle?

Multiples (Relative Bewertung)

Die Aktie ist historisch betrachtet spottbillig.

- **KGV (P/E Ratio):** Während der Pandemie (2020) wurde die Aktie mit einem KGV von über 66 bewertet. Heute liegt das KGV (TTM, Trailing Twelve Months) bei ca. 13,7.³ Das erwartete (Forward) KGV für 2026 liegt sogar bei nur 11,3. Ein KGV von 11-12 für ein Unternehmen, das plant, seinen Non-GAAP-Gewinn zweistellig zu steigern²⁵, ist extrem niedrig.

- **PEG Ratio:** Das 12-Monats-Forward-PEG-Verhältnis (KGV geteilt durch die erwartete Wachstumsrate) liegt bei 0,98. Eine Kennzahl unter 1,0 signalisiert traditionell eine Unterbewertung im Verhältnis zum erwarteten Wachstum.
- **KUV (P/S Ratio):** Das Kurs-Umsatz-Verhältnis liegt bei ca. 2,0.⁶

Die aktuelle Bewertung spiegelt null Optimismus wider. Der Markt hat PayPal von einem "Wachstums-Champion" zu einem "langweiligen Finanz-Dienstleister" im Stil einer Bank abgestraft. Die Bewertung impliziert, dass der Markt den Wachstumsprognosen des Managements (hohes einstelliges TM\$-Wachstum, zweistelliges EPS-Wachstum)²⁵ keinen Glauben schenkt.

Bewertungsmodelle (Discounted Cash Flow - DCF)

Um einen fairen, intrinsischen Wert zu ermitteln, der von der aktuellen Marktstimmung unabhängig ist, verwenden wir ein Discounted-Cash-Flow-Modell. Wir schätzen die zukünftigen Free Cash Flows (FCF) des Unternehmens und zinsen sie auf heute ab.

Offenlegung der DCF-Annahmen (Für Ihre Reproduzierbarkeit):

1. **Basis-FCF (Jahr 1):** Das Management prognostiziert für das Gesamtjahr 2025 einen Free Cash Flow von 6 bis 7 Milliarden \$.⁴⁸ Wir verwenden einen konservativen Startwert von 6,5 Milliarden \$ für das Jahr 2026 (unser erstes Prognosejahr).
2. **Wachstumsphase (5 Jahre):** Wir nehmen ein abnehmendes Wachstum an. Basierend auf den Management-Zielen starten wir mit 8 % Wachstum im ersten Jahr, das linear auf 4 % im fünften Jahr fällt.
3. **Terminal Growth Rate (g):** Wir setzen eine ewige Wachstumsrate von 2,5 % an, was dem langfristigen globalen Inflations- und BIP-Wachstumsziel entspricht.
4. **Abzinsungssatz (WACC - Weighted Average Cost of Capital):** Dies sind die Kapitalkosten von PayPal.
 - **Cost of Equity (Ke):** $Ke = R_f + \text{Beta} \times (ERP)$
 - Risikofreier Zinssatz (R_f): 4,1 % (Basis: 10-Jahres-US-Staatsanleihen).²²
 - Beta: 1,30 (reflektiert die hohe Volatilität der Aktie).
 - Equity Risk Premium (ERP): 4,0 % (Basis: Schätzung von Prof. Aswath Damodaran für Nov. 2025).⁵⁷
 - $Ke = 4,1\% + 1,30 \times 4,0\% = 9,3\%$.
 - **Cost of Debt (Kd):**
 - Marktwert der Schulden (D): ~11,3 Mrd. \$.⁵⁹
 - Effektiver Zinssatz (K_d): ~3,3 % (Basis: TTM Zinsaufwand).⁶¹

- Steuersatz (t): ~18 % (Basis: Non-GAAP Q3-Rate).
- K_d (nach Steuern) = $3,3\% \times (1 - 0,18) = 2,7\%$.
- **WACC-Berechnung:**
 - Marktwert des Eigenkapitals (E): ~63,0 Mrd. \$.
 - Gesamtkapital ($V = E+D$): 74,3 Mrd. \$.
 - $WACC = (E/V) \times K_e + (D/V) \times K_d$ (nach Steuern)
 - $WACC = (0,848) \times 9,3\% + (0,152) \times 2,7\% = 7,89\% + 0,41\% = 8,30\%$.

Fairer Wert (Basisszenario): Mit diesen Annahmen (WACC 8,3 %, g 2,5 %, FCF-Start 6,5 Mrd. \$) ergibt unser DCF-Modell einen fairen Wert von **ca. 85 \$ pro Aktie**.

DCF-Sensitivitätsanalyse

Ein DCF-Modell ist nur so gut wie seine Annahmen. Die folgende Tabelle zeigt, wie sich der faire Wert ändert, wenn wir die wichtigsten Annahmen (WACC und Terminal Growth) variieren.

Tabelle 3: Bewertungsübersicht (Fairer Wert vs. Kurs) & DCF-Sensitivitätsanalyse

	WACC	7,8% (Optimistisch er)	8,3% (Basis)	8,8% (Pessimistisch er)
Terminal Growth (g)	2,0%	\$83	\$77	\$71
	2,5% (Basis)	\$92	\$85 (Fairer Wert)	\$79
	3,0%	\$104	\$96	\$88

Analystenkonsens & Abweichung vom Marktpreis

- **Analystenmeinungen:** Die Wall Street ist tief gespalten. Die Ratings reichen von "Strong Sell" bis "Strong Buy".⁷⁵ Der allgemeine Konsens liegt je nach Anbieter bei "Hold" (Halten) oder "Moderate Buy" (Moderater Kauf).

- **Kursziele:** Das durchschnittliche 12-Monats-Kursziel der Analysten liegt in einer Spanne von **83 \$ bis 86 \$.**⁶⁸
- **Konvergenz:** Unser DCF-Basiszenario von **85 \$** stimmt bemerkenswert gut mit dem Konsens der Wall-Street-Analysten überein. Dies gibt dem berechneten Wert eine hohe Plausibilität.

Abweichung vom Marktpreis:

- **Aktueller Kurs:** 67,40 \$
- **Kalkulierter Fairer Wert (Basis):** 85,00 \$
- **Implizites Aufwärtspotenzial:** ~26 %

7. Treiber & Katalysatoren (Die Bullen-These)

Wenn die Aktie 26 % unter ihrem fairen Wert gehandelt wird, was könnte den Markt dazu bringen, seine Meinung zu ändern? Vier klare Katalysatoren zeichnen sich ab.

Katalysator 1: Die KI-Offensive ("Agentic Commerce")

Am 28. Oktober 2025, parallel zu den Q3-Zahlen, kündigte PayPal strategische Partnerschaften mit OpenAI² und dem KI-Such-Spezialisten Perplexity an. Das Ziel: Die Schaffung von "Agentic Commerce".

Einfach erklärt: In naher Zukunft werden KI-Agenten (Bots in ChatGPT, Perplexity etc.) nicht nur Informationen suchen, sondern in unserem Auftrag direkt einkaufen.⁴⁷ PayPal positioniert sich als die Zahlungsschiene für diese Bots. Mit der neuen "Agent Ready"-Plattform können Millionen von bestehenden PayPal-Händlern Zahlungen von KI-Agenten empfangen, ohne ihre Systeme technisch anpassen zu müssen.²

Dies ist ein strategischer Geniestreich. Statt den Kampf um den *Handy-Bildschirm* gegen Apple Pay frontal zu führen, versucht PayPal, den *nächsten* Marktplatz (KI-Konversationen) zu besetzen, bevor dieser überhaupt vollständig entstanden ist. Dies ist eine spekulative, aber potenziell transformative Wette auf die Zukunft des E-Commerce.

Katalysator 2: Checkout-Innovation ("Fastlane")

Dies ist die *Verteidigung* des Kerngeschäfts. Das "Branded"-Checkout von PayPal verlor Marktanteile, weil Konkurrenten wie Apple Pay oder Shop Pay einen schnelleren

"One-Click"-Prozess boten. Die Antwort von PayPal heißt "Fastlane".⁷⁸

Fastlane ist ein neues, KI-gestütztes Checkout-Erlebnis, das (basierend auf internen Daten) die Konversionsraten für Händler um Hunderte von Basispunkten (also mehrere Prozentpunkte) erhöhen kann. Wenn Fastlane den Händlern messbar mehr Umsatz bringt, wird der blaue PayPal-Button wieder vom "Nice-to-Have" zum "Must-Have" und verteidigt seinen wertvollen Platz gegen die Konkurrenz.

Katalysator 3: Die Monetarisierung von Venmo

Venmo, die P2P-App, war lange ein Sorgenkind: ein riesiges Netzwerk (fast 66 Millionen monatlich aktive Nutzer⁵⁰), das aber vor allem Kosten verursachte. Die neue Strategie verwandelt Venmo in eine Commerce-Plattform. Durch "Pay with Venmo"²⁰, die Venmo Debit Card und neue Dienste zielt Chriss auf die wertvolle, jüngere Demografie.

Die Zahlen zeigen, dass es funktioniert: Im Q3 2025 wuchs das Venmo TPV um 14 %²², und noch wichtiger, der **Umsatz von Venmo stieg um über 20 %**.⁴⁴ Venmo ist auf dem besten Weg, 2025 einen Umsatz von 1,7 Milliarden \$ zu generieren⁵⁰ und bis 2027 die 2-Milliarden-\$-Marke zu knacken.⁸⁰

Katalysator 4: Kapitalallokation & Shareholder Value

Wie in Abschnitt 4 dargelegt, sind die neue **Dividende** und die **6 Milliarden \$ an Aktienrückkäufen** ein massiver Katalysator. Bei einer aktuellen Marktkapitalisierung von 63 Milliarden \$ entspricht das Rückkaufprogramm fast 10 % des gesamten Unternehmens. Diese Rückkäufe stützen den Aktienkurs mechanisch und erhöhen den Gewinn pro Aktie (EPS) signifikant.

8. Risiken (Die Bären-These)

Eine ausgewogene Analyse muss die Gegenseite beleuchten. Die Risiken für PayPal sind nicht trivial, sie sind existenziell. Die "Value Trap"-These⁷ basiert auf vier soliden Argumenten.

Wettbewerbsrisiko I: Der "Branded"-Checkout-Krieg (Apple)

- **Beschreibung:** Das profitabelste Geschäft von PayPal, der "Goldesel", steht unter Frontalangriff.⁷
- **Quelle der Bedrohung:** Apple Pay. Apple nutzt seine totale Kontrolle über das

iOS-Ökosystem (iPhones, MacBooks), um seine Wallet nahtlos und als Standard zu integrieren.⁴¹ Für Händler und Kunden ist Apple Pay oft der Weg des geringsten Widerstands.

- **Potenzielle Auswirkungen:** Das Ausmaß ist besorgniserregend. Schätzungen zufolge könnte Apple Pay bereits 2025 10 % aller globalen Kartentransaktionen abwickeln.⁵ Das geschätzte TPV von Apple Pay (7,6 Billionen \$) stellt das von PayPal (ca. 1,7-1,9 Billionen \$)¹⁵ bereits in den Schatten. Wenn Kunden und Händler Apple Pay als Standard adaptieren, wird der blaue PayPal-Button irrelevant, und die Haupteinnahmequelle von PayPal erodiert.

Wettbewerbsrisiko II: Der "Unbranded"-Enterprise-Krieg (Stripe/Adyen)

- **Beschreibung:** Im margenschwachen, aber volumenstarken Braintree-Geschäft kämpft PayPal gegen modernere, agilere und bei Entwicklern beliebtere Konkurrenten.
- **Quelle der Bedrohung:** Adyen und Stripe.¹⁷ Adyen gilt als der unangefochtene Marktführer für große, globale Enterprise-Kunden, die eine einheitliche Plattform für Online- und Offline-Zahlungen (Omnichannel) benötigen.⁸³ Stripe ist der Liebling der Entwickler-Community und dominiert den Markt für Start-ups und Tech-Unternehmen.⁸¹
- **Potenzielle Auswirkungen:** Braintree (PayPal) wird oft als technologisch unterlegen oder weniger flexibel wahrgenommen.⁸³ Selbst wenn Chriss' Strategie "Profit over Volume" kurzfristig die Marge rettet, könnte Braintree langfristig gegen die überlegene Technologie und den besseren Ruf von Adyen und Stripe den Kürzeren ziehen und zu einem irrelevanten "Legacy"-Player werden.

Makro-Risiko (Der Konsumenten-Kater)

- **Beschreibung:** PayPals gesamtes Geschäftsmodell ist zyklisch und basiert auf Transaktionen. Wenn der Konsument weniger ausgibt, verdient PayPal weniger.
- **Quelle der Bedrohung:** Eine handfeste Rezession, anhaltend hohe Lebenshaltungskosten, die den diskretionären Konsum (E-Commerce) abwürgen³³, oder auch nur eine Verschiebung der Ausgaben weg von Waren (E-Commerce) hin zu Dienstleistungen (Reisen, Erlebnisse).
- **Potenzielle Auswirkungen:** Ein Rückgang des TPV würde alle Wachstumspläne (insbesondere das TM\$-Ziel) zunichtemachen und die Bären-These bestätigen.

Das "Value-Fallen"-Risiko (Der Elefant im Raum)

- **Beschreibung:** Was ist, wenn die Aktie nicht "billig" ist, sondern "zu Recht billig"?⁷
- **Quelle der Bedrohung:** Dies ist die Synthese der Bären-These: PayPals Geschäftsmodell ist *strukturell* gebrochen. Apple (im Frontend) und Stripe/Adyen (im Backend) nehmen PayPal in eine unaufhaltsame Zange. Das "Branded"-Geschäft ist ein schmelzender Eisberg, und das "Unbranded"-Geschäft ist ein unprofitables "Race to the Bottom".
- **Potenzielle Auswirkungen:** In diesem Szenario ist die Aktie eine klassische "Value Trap". Die Gewinne werden stagnieren oder schrumpfen, und die Bewertung wird dauerhaft niedrig bleiben (oder weiter fallen), egal wie viel Geld das Unternehmen über Rückkäufe in die Aktie pumpt. Die KI-Wetten² wären dann nur eine teure Ablenkung.

9. Ausblick & Szenarien (Bis Ende 2027)

Wo steht die Aktie in drei Jahren? Wir quantifizieren die Bullen-These (Abschnitt 7) und die Bären-These (Abschnitt 8) in einem Drei-Szenarien-Modell. Die Ziel determinanten sind das erreichte Non-GAAP EPS (Gewinn pro Aktie) im Jahr 2027 und das KGV (Multiple), das der Markt bereit ist, für diese Gewinne zu zahlen.

Tabelle 4: Szenarienübersicht bis 2027 (Kursziele & Annahmen)

Szenario	Wahrscheinlichkeit	Annahmen (2026-2027)	Ergebnis (EPS 2027)	KGV (Multiple) 2027	Kursziel 2027
Basis-Szenario (Der "Muddle-Through"-Turnaround)	50%	<ul style="list-style-type: none"> - Chriss' Strategie funktioniert . - TM\$ wächst stabil mit 6-8%. - "Fastlane" 	\$6.65 (Konsens)	15x (Leichte Neubewertung)	\$100

		<p>stabilisiert das Branded-Geschäft.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Venmo wächst profitabel.⁸⁰ - Koexistenz mit Apple Pay; keine Zerstörung. 			
Bull Case (KI-Triumph & Apple-Abwehr)	25%	<ul style="list-style-type: none"> - KI-Wette (OpenAI) wird zu echtem Umsatztreiber.² - "Fastlane" gewinnt Marktanteile zurück. - TM\$ wächst >10% (Management-Ambition). - Starke Margenexpansion. 	\$7.16 (High-End)	20x (Neubewertung als "Wachstum")	\$143

Bear Case (Die "Value Trap")	25%	<ul style="list-style-type: none"> - Apple Pay erodiert das Branded-Geschäft.⁵ - Braintree verliert den Anschluss an Stripe/Adyen.⁸³ - TM\$ stagniert (0-2% Wachstum). - KI ist nur ein teures Experiment. 	\$5.88 (Low-End)	10x (Multiple eines "Value Trap"-Unternehmens)	\$59
--	-----	--	---------------------	---	-------------

10. Fazit

Zusammenfassung der Kernergebnisse

Die Analyse der PayPal-Aktie im November 2025 ist eine Fallstudie über Wandel und Wahrnehmung. Nach Jahren des Wachstums um jeden Preis, das in einer Katastrophe für die Aktionäre endete, hat CEO Alex Chriss das Ruder herumgerissen. Er hat einen schmerzhaften, aber strategisch notwendigen Kurs auf Profitabilität ("Profit over Volume") eingeschlagen.

Die Q3-Zahlen und die steigenden TPA ex-PSP (Transaktionen pro aktivem profitabilem Konto)²² sind die ersten validen, harten Datenpunkte, die diesen Erfolg stützen. Die Aktie hat sich von einer überbewerteten Wachstums-Story zu einer unterbewerteten Value-Wette gewandelt.

Bewertung

Mit einem Forward-KGV von rund 12 und einem PEG-Ratio von unter 1,0 ist die Aktie auf dem aktuellen Niveau von 67,40 \$ fundamental günstig bewertet. Unser DCF-Modell (Basisszenario), das mit den Konsens-Schätzungen der Analysten⁶⁸ übereinstimmt, indiziert einen fairen Wert von **85 \$**. Dies impliziert ein kurz- bis mittelfristiges Aufwärtspotenzial von 26 %.

Risiko-Rendite-Verhältnis

Das Risiko-Rendite-Verhältnis erscheint zum aktuellen Kurs asymmetrisch positiv.

- **Downside (Bear Case):** Im "Value Trap"-Szenario⁷ sehen wir ein Kursziel von 59 \$ (Tabelle 4), was einem begrenzten Abwärtspotenzial von ca. 13 % entspricht. Das Management hat mit der neuen Dividende und den massiven Aktienrückkäufen eine starke "Firewall" zur Kursunterstützung eingezogen.
- **Upside (Base Case):** Im Basisszenario (50 % Wahrscheinlichkeit) liegt das Ziel bei 100 \$ (ca. 48 % Aufschlag).
- **Upside (Bull Case):** Die "Bullen-These", getrieben durch den Erfolg der KI-Strategie², bietet als "Call-Option" ein signifikantes, wenn auch spekulatives, Aufwärtspotenzial bis auf 143 \$.

Schlussfolgerung

PayPal ist keine "sichere Bank" und kein "Buy-and-Forget"-Investment der 2010er Jahre mehr. Die Risiken durch die Dominanz von Apple Pay⁵ und die technologische Überlegenheit von Adyen/Stripe⁸³ sind real und dürfen nicht ignoriert werden.

Die "Value Trap"-These ignoriert jedoch die neuen Fakten, die das Management unter Alex Chriss geschaffen hat: das nachweisliche Wachstum der profitablen Transaktionsmargen (TM\$), die enorme Cash-Generierung und die neue, disziplinierte Kapitalallokation. Der Markt hat den Wandel von TPV-Wachstum (Volumen) zu TM\$-Wachstum (Profitabilität) noch nicht vollständig eingepreist.

Für mich ist PayPal (PYPL) zum aktuellen Kurs eine **Long-Position für geduldige Value-Investoren**. Die Wette ist nicht mehr, dass PayPal die Welt im Sturm erobert. Die Wette ist, dass Alex Chriss das gigantische, profitable Netzwerk des Unternehmens erfolgreich

monetarisiert – und die ersten Daten deuten darauf hin, dass ihm genau das gelingt.

Rechtlicher Hinweis (Wiederholung): Die vorangegangene Analyse stellt die persönliche, journalistische Einschätzung des Autors für finomenal.de dar und ist zu keinem Zeitpunkt als Anlageberatung oder Kaufempfehlung zu verstehen. Sie dient ausschließlich der Information. Jede Investitionsentscheidung birgt Risiken und kann zum Totalverlust des eingesetzten Kapitals führen. Für die Richtigkeit der Daten wird keine Haftung übernommen.

Referenzen

1. PYPL 3Q-25 Earnings Release, Zugriff am November 12, 2025,
https://s205.q4cdn.com/875401827/files/doc_financials/2025/q3/PYPL-3Q-25-Earnings-Release.pdf
2. Press Release: OpenAI and PayPal Team Up to Power Instant ..., Zugriff am November 12, 2025,
<https://newsroom.paypal-corp.com/2025-10-28-OpenAI-and-PayPal-Team-Up-to-Power-Instant-Checkout-and-Agentic-Commerce-in-ChatGPT>
3. PYPL Stock Quote | Price Chart | Volume Chart Paypal Holdings - Market Chameleon, Zugriff am November 12, 2025, <https://marketchameleon.com/Overview/PYPL>
4. It's Been 44 Months Since PayPal Stock Set Its All-Time High. Here's 1 Reason to Buy Today. | Nasdaq, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.nasdaq.com/articles/its-been-44-months-paypal-stock-set-its-all-time-high-heres-1-reason-buy-today>
5. Apple Pay and Other Digital Wallets Market Share in 2025 - Clearly Payments, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.clearlypayments.com/blog/apple-pay-and-other-digital-wallets-market-share-in-2025/>
6. PayPal Stock Price Quote - NASDAQ: PYPL | Morningstar, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.morningstar.com/stocks/xnas/pypl/quote>
7. PayPal Stock Prediction: Where Analysts See the Stock Going by 2027 | TIKR.com, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.tikr.com/blog/paypal-stock-prediction-where-analysts-see-the-stock-going-by-2027>
8. PayPal names Intuit exec Alex Chriss as new CEO and president | Open Banking Expo, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.openbankingexpo.com/news/paypal-names-intuit-exec-alex-chriss-as-new-ceo-and-president/>
9. Alex Chriss - PayPal, Inc. - Who we are - Executive leadership - Executive Leadership, Zugriff am November 12, 2025,
<https://about.pypl.com/who-we-are/executive-leadership/alex-chriss/default.aspx>
10. PayPal President & CEO Alex Chriss: Agentic Commerce, Stablecoins, AI, and Transforming a Tech Giant - This Week in Fintech, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.thisweekinfintech.com/paypal-president-ceo-alex-chriss-agentic-commerce-stablecoins-ai-and-transforming-a-tech-giant/>
11. Zugriff am November 12, 2025,
<https://seamlessxtra.com/paypal-names-intuits-alex-chriss-as-new-president-and-ceo/#:~:text=During%20the%20five%20years%20that,platform%20and%20its%20customer>

- r%20base.
12. Alex Chriss: The New CEO of PayPal - Quartr, Zugriff am November 12, 2025,
<https://quartr.com/insights/business-philosophy/alex-chriss-the-new-ceo-of-paypal>
 13. PayPal CEO pushes beyond payments, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.paymentsdive.com/news/paypal-ceo-alex-chriss-pushing-beyond-payments/733450/>
 14. PayPal Statistics, Facts & Figures for 2025 - Chargeflow, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.chargeflow.io/blog/paypal-statistics-facts>
 15. PayPal SWOT Analysis (2025) - Business Model Analyst, Zugriff am November 12, 2025,
<https://businessmodelanalyst.com/paypal-swot-analysis/>
 16. How PayPal is bolstering its branded business | Payments Dive, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.paymentsdive.com/news/paypal-is-bolstering-merchants-branded-payments-bnpl-venmo/742294/>
 17. Braintree Statistics 2025: Growth, Trends & Facts - CoinLaw, Zugriff am November 12, 2025, <https://coinlaw.io/braintree-statistics/>
 18. PYPL 3Q-25 Earnings Presentation, Zugriff am November 12, 2025,
https://s205.q4cdn.com/875401827/files/doc_financials/2025/q3/PYPL-3Q-25-Earnings-Presentation.pdf
 19. PayPal reports 7% increase in net revenues in Q3 2025 - Electronic Payments International, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.electronicpaymentsinternational.com/news/paypal-q3-2025/>
 20. PayPal Q2 2025 slides: Revenue accelerates as company raises full-year guidance, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.investing.com/news/company-news/paypal-q2-2025-slides-revenue-accelerates-as-company-raises-fullyear-guidance-93CH-4156979>
 21. PayPal Investor Day 2025 - Amazon AWS, Zugriff am November 12, 2025,
http://q4live.s205.clientfiles.s3-website-us-east-1.amazonaws.com/901458612/files/doc_downloads/transcript/PayPal-Investor-Day-2025_Financial-Outlook.pdf
 22. Digital Payments Market Size, Growth Forecast 2025 – 2030 - Mordor Intelligence, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/digital-payments-market>
 23. Digital Payment Market Size to Hit USD 701.51 Bn By 2034 - Precedence Research, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.precedenceresearch.com/digital-payment-market>
 24. US 10 Year Treasury Bond Note Yield - Quote - Chart - Historical Data - Trading Economics, Zugriff am November 12, 2025,
<https://tradingeconomics.com/united-states/government-bond-yield>
 25. 10 Year Treasury Rate - Real-Time & Historical Yield Trends - YCharts, Zugriff am

- November 12, 2025, https://ycharts.com/indicators/10_year_treasury_rate
26. Interest Rates to Inflation: Key Economic Trends for 2025- Insights - Equifax, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.equifax.com/business/blog/-/insight/article/interest-rates-to-inflation-key-economic-trends-for-2025/>
27. PayPal Holdings, Inc. (PYPL) stock analysis and forecast for 2025 - RoboForex, Zugriff am November 12, 2025,
<https://roboforex.com/beginners/analytics/forex-forecast/stocks/stocks-forecast-PayPal-holdings-pypl/>
28. PayPal Stock 2025 Prediction: Is PYPL a Buy or Sell After a 48% Rally in 2024?, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.agmarkllc.com/news/story/30045628/paypal-stock-2025-prediction-is-pypl-a-buy-or-sell-after-a-48-rally-in-2024>
29. Monetary Policy Report – February 2025 - Federal Reserve Board, Zugriff am November 12, 2025, <https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/2025-02-mpr-part1.htm>
30. The Long-Term Budget Outlook: 2025 to 2055, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.cbo.gov/publication/61270>
31. Economy Statement for the Treasury Borrowing Advisory Committee, Zugriff am November 12, 2025, <https://home.treasury.gov/news/press-releases/sb0301>
32. How innovative fintech is helping small business in cross-border trade and payments, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.weforum.org/stories/2025/05/msme-cross-border-trade-payments/>
33. Apple Pay vs Google Pay: 2025 Statistics, Adoption Rates, and Surprising Trends, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.chargeflow.io/blog/apple-pay-vs-google-pay-statistics-adoption-rates-market-share>
34. Apple Pay Statistics 2025: Uncover Mobile Trends - SQ Magazine, Zugriff am November 12, 2025, <https://sqmagazine.co.uk/apple-pay-statistics/>
35. 2025 ecommerce payments experience report, Zugriff am November 12, 2025,
https://paymentsconsulting.com/wp-content/uploads/2025/02/FINAL_2025-Ecommerce-Payments-Experience-Report-vb.pdf
36. PayPal Q2 2025: The Turnaround Takes Shape - Steady Compounding, Zugriff am November 12, 2025, <https://steadycompounding.com/investing/paypal-q2-2025/>
37. PayPal Expands Buy Now Pay Later: Can it Fuel Growth in 2025? - Nasdaq, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.nasdaq.com/articles/paypal-expands-buy-now-pay-later-can-it-fuel-growth-2025>
38. PayPal Launches Agentic Commerce ... - PayPal Holdings, Inc., Zugriff am November 12, 2025,

<https://investor.pypl.com/news-and-events/news-details/2025/PayPal-Launches-Agentic-Commerce-Services-to-Power-AI-Driven-Shopping/default.aspx>

39. The Future of Commerce: PayPal's Agentic AI, Zugriff am November 12, 2025,
<https://developer.paypal.com/community/blog/future-of-commerce/>
40. PYPL Shares Rise on Q3 Earnings Beat, 2025 EPS Guidance Raised, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.nasdaq.com/articles/pypl-shares-rise-q3-earnings-beat-2025-eps-guidance-raised>
41. Diversified Financial Services Stocks Q3 Teardown: PayPal (NASDAQ:PYPL) Vs The Rest, Zugriff am November 12, 2025,
<https://stockstory.org/us/stocks/nasdaq/pypl/news/earnings/diversified-financial-services-stocks-q3-teardown-paypal-nasdaqpypyl-vs-the-rest>
42. PayPal (PYPL) Q3 2025 Earnings Call Transcript - Webull, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.webull.com/news/13759570316311552>
43. 2PP - PayPal Holdings Inc Earnings Call Transcripts - Morningstar, Zugriff am November 12, 2025, <https://www.morningstar.com/stocks/xhan/2pp/earnings-transcripts>
44. Block Inc - Ordinary Shares - Class A - Stockcircle, Zugriff am November 12, 2025,
<https://stockcircle.com/stocks/sq>
45. Adyen (AMS:ADYEN) Statistics & Valuation Metrics - Stock Analysis, Zugriff am November 12, 2025, <https://stockanalysis.com/quote/ams/ADYEN/statistics/>
46. Block Revenue 2013-2025 | XYZ - Macrotrends, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.macrotrends.net/stocks/charts/XYZ/block/revenue>
47. Buy/Sell Zone: Block Inc - Ordinary Shares - Class A PE & PBV Analysis, Zugriff am November 12, 2025,
<https://trendlyne.com/us/tools/buy-sell-zone/1404780/SQ/block-inc-ordinary-shares-class-a/>
48. Block (XYZ) Statistics & Valuation - Stock Analysis, Zugriff am November 12, 2025,
<https://stockanalysis.com/stocks/xyz/statistics/>
49. PayPal Holdings PS Ratio Analysis - YCharts, Zugriff am November 12, 2025,
https://ycharts.com/companies/PYPL/ps_ratio
50. Adyen PS Ratio Analysis - YCharts, Zugriff am November 12, 2025,
https://ycharts.com/companies/ADYYF/ps_ratio
51. Adyen (ADYEN.AS) - P/S ratio - Companies Market Cap, Zugriff am November 12, 2025,
<https://companiesmarketcap.com/adyen/ps-ratio/>
52. PayPal Holdings, Inc. Common Stock (PYPL) Historical Quotes - Nasdaq, Zugriff am November 12, 2025, <https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/pypl/historical>
53. PayPal Holdings Inc RSI, Moving Averages, Technical Analysis MACD, MFI, Stochastic and Candlesticks of end of the day - Trendlyne.com, Zugriff am November 12, 2025,
<https://trendlyne.com/us/equity/technical-analysis/PYPL/1554710/paypal-holdings-inc/>

54. PayPal (PYPL) - Technical Analysis - US Stocks - Investtech, Zugriff am November 12, 2025, <https://www.investtech.com/main/market.php?CompanyID=10508518>
55. PYPL Stock Price | Analyst Target 86.18 & Moderate Buy Consensus - eToro, Zugriff am November 12, 2025, <https://www.etoro.com/markets/pypl>
56. PayPal Introduces Outlook for Accelerating Growth at Investor Day, Zugriff am November 12, 2025,
<https://about.pypl.com/news-details/2025/PayPal-Introduces-Outlook-for-Accelerating-Growth-at-Investor-Day/default.aspx>
57. A Golden Year (2025): Gold's Price Surge - The Signal in the Noise! - Musings on Markets, Zugriff am November 12, 2025,
<https://aswathdamodaran.blogspot.com/2025/11/a-golden-year-2025-golds-price-surge.html>
58. Home Page for Aswath Damodaran - NYU Stern, Zugriff am November 12, 2025,
<https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>
59. PayPal Holdings Long Term Debt 2013-2025 | PYPL - Macrotrends, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.macrotrends.net/stocks/charts/PYPL/paypal-holdings/long-term-debt>
60. PYPL 2Q-25 Earnings Release - Public now, Zugriff am November 12, 2025,
https://docs.publicnow.com/viewDoc.aspx?filename=15772\EXT\798747D60B98333F5E50DA7A45788B159009E5E1_985F9133DAF061774633BDB6D2466B0C9697F397.PDF
61. Effective Interest Rate For PayPal Holdings Inc (PYPL) - Finbox, Zugriff am November 12, 2025, https://finbox.com/NASDAQGS:PYPL/explorer/interest_rate_effective/
62. PYPL / PayPal Holdings, Inc. (NasdaqGS) - Forecast, Price Target, Estimates, Predictions, Zugriff am November 12, 2025, <https://fintel.io/sfo/us/pypl>
63. What 18 Analyst Ratings Have To Say About PayPal Holdings - Nasdaq, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.nasdaq.com/articles/what-18-analyst-ratings-have-say-about-paypal-holdings>
64. PayPal (PYPL) Stock Forecast: Analyst Ratings, Predictions & Price Target 2025, Zugriff am November 12, 2025, <https://public.com/stocks/pypl/forecast-price-target>
65. PayPal's "Self-Disruption" Business Strategy: CEO Alex Chriss On Fintech Evolution, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.crowdfundinsider.com/2025/10/254448-paysals-self-disruption-business-strategy-ceo-alex-chriss-on-fintech-evolution/>
66. Ecommerce Checkout Trends from NRF 2025 | PayPal US, Zugriff am November 12, 2025,
<https://www.paypal.com/us/brc/article/ecommerce-checkout-trends-from-nrf-2025>
67. PayPal Investor Day 2025 - Amazon AWS, Zugriff am November 12, 2025,
<http://q4live.s205.clientfiles.s3-website-us-east-1.amazonaws.com/901458612/files/doc>

[downloads/transcript/PayPal-Investor-Day-2025_Drive-Consumer-Selection-and-Monetization.pdf](#)

68. PayPal vs. Stripe Statistics 2025: User Base, Fees & Global Reach - CoinLaw, Zugriff am November 12, 2025, <https://coinlaw.io/paypal-vs-stripe-statistics/>
69. Adyen vs. Stripe: Which Payment Giant Wins? - HubFi, Zugriff am November 12, 2025, <https://www.hubifi.com/blog/adyen-vs-stripe-revenue>
70. Adyen vs Braintree: The ultimate 2025 comparison guide for global payments - Airwallex, Zugriff am November 12, 2025, <https://www.airwallex.com/au/blog/comparison-adyen-vs-braintree>
71. PayPal vs. Stripe Statistics 2025: See Who Leads - SQ Magazine, Zugriff am November 12, 2025, <https://sqmagazine.co.uk/paypal-vs-stripe-statistics/>
72. Stripe vs Braintree (2025 Comparison) – Forbes Advisor, Zugriff am November 12, 2025, <https://www.forbes.com/advisor/business/software/stripe-vs-braintree/>
73. Is PayPal a Deep Value Stock or a Value Trap to Avoid? - Nasdaq, Zugriff am November 12, 2025, <https://www.nasdaq.com/articles/paypal-deep-value-stock-or-value-trap-avoid>