

CON LA MEJOR CUENTA DEL MERCADO OBTENDRÍAS HASTA 20 VECES MÁS INTERESES, SEGÚN KELISTO.ES

Cambiar de cuenta permitiría a los hogares españoles ganar hasta 570 euros más al año para proteger sus ahorros de la inflación

DATOS CLAVE:

- Más de **16 millones de hogares**¹ no disponen de una cuenta o depósito bancario separado de los productos que utilizan para pagar.
- Los 8.000 euros que un hogar típico mantiene en sus cuentas² **generarían alrededor de 12 euros al año**³, frente a los **240 euros**⁴ que se podrían conseguir con las mejores cuentas remuneradas. Para un saldo de 20.000 euros⁵, la diferencia se elevaría hasta **los 570 euros**⁶.
- La ganancia adicional ayudaría a los hogares a hacer frente al fuerte crecimiento de la inflación, que puede **llegar al 3,8%**⁷ este año.
- *«La clave para elegir la mejor cuenta ya no es únicamente cuánto paga una cuenta, sino qué recibe realmente el cliente a cambio de permanecer en una que apenas remunera sus ahorros. Si no existen servicios, ventajas o condiciones que compensen la diferencia, comparar y mover el dinero deja de ser una decisión sofisticada: se convierte en una medida básica para proteger el valor del ahorro. La competencia bancaria solo beneficia plenamente al consumidor cuando este la aprovecha. Los bancos ya han empezado a mover ficha; ahora les corresponde a los ahorradores decidir si quieren seguir conformándose con unos pocos euros al año o hacer que las entidades compitan de verdad por su dinero»,* explica Pedro Ruiz, portavoz de Finanzas personales de Kelisto.es.

Madrid, 18 de junio de 2026. Los ahorradores españoles vuelven a tener motivos para mirar con atención a su banco. Y es que, aprovechando la guerra comercial desatada por los bancos para captar clientes, **podrían llegar a ganar al año hasta 570 euros adicionales**, según los datos de [Kelisto.es](https://www.kelisto.es), la web del ahorro. A pesar del reciente incremento en el rendimiento que ofrecen algunos de estos productos, solo **el 17,6% de los hogares** dispone de cuentas bancarias no utilizables para efectuar pagos, lo que equivale aproximadamente a dos de cada diez. En otras palabras, **más de 16 millones de hogares no cuentan con un producto bancario separado** de sus cuentas operativas en el que guardar y rentabilizar sus ahorros.

Así, una buena parte de los ahorros de los españoles continúa aparcada en las cuentas de uso cotidiano, que apenas ofrecen rentabilidad. Los hogares españoles mantienen **un saldo mediano de 8.000 euros en las cuentas bancarias** que utilizan habitualmente para realizar pagos. Sin embargo, el rendimiento que obtienen por ese dinero sigue siendo muy reducido: **la remuneración media de estas apenas ronda el 0,15% TEDR**⁸, según los últimos datos del Banco de España. A ese tipo, un saldo de 8.000 euros generaría aproximadamente **12 euros brutos de intereses** al cabo de un año.

Esta escasa rentabilidad contrasta con el nuevo escenario del mercado. El BCE acaba de **eleva sus tipos oficiales en 0,25 puntos porcentuales, hasta el 2,25%**, y varias entidades han reaccionado intensificando sus campañas para captar el ahorro de los clientes. Las ofertas más competitivas **se mueven actualmente entre el 2,5% y el 3,5% TAE**, aunque su duración, límites y requisitos varían en función de cada producto. Además, **los hogares españoles verán presionado, de nuevo, su poder adquisitivo por el fuerte incremento de la inflación, que se prevé que pueda acercarse incluso al 4%**.

La diferencia entre conformarse con la remuneración habitual de las cuentas a la vista y elegir una de las mejores propuestas del mercado puede traducirse en cientos de euros al año. Para el saldo mediano de 8.000 euros, pasar de una remuneración del 0,15% a una cuenta al 3% TIN⁹ **permitiría obtener 240 euros brutos anuales**, frente a los aproximadamente 12 euros del primer escenario: **es decir, hasta 228 euros más**. Para un hogar con 20.000 euros, la diferencia se elevaría **hasta los 570 euros brutos al año**, frente a los 30 euros que estaría ganando ahora.

CUÁNTO PUEDEN GANAR LOS HOGARES SEGÚN EL SALDO Y LA RENTABILIDAD			
Saldo mantenido	Intereses al 0,15%	Intereses al 3%	Ganancia adicional
5.000€	7,50€	150€	142,50€
8.000€	12€	240€	228€
10.000€	15€	300€	285€
20.000€	30€	600€	570€

Fuente: cálculos realizados sobre un saldo constante durante 12 meses. Las cifras son brutas, antes de impuestos, y el escenario del 3% presupone que la remuneración se mantiene durante todo el periodo.

«¿Por qué **renunciar a 228 euros más al año** o, mejor todavía, a 570 euros? El mercado bancario tiene una particularidad de la que pueden beneficiarse los consumidores: muchos de **sus productos son difíciles de diferenciar** más allá de las ventajas económicas que ofrecen, las comisiones que cobran y las condiciones que exigen.

Para entenderlo, basta con pensar en cualquier otro sector. En el textil, los consumidores eligen la ropa en función del estilo, el color, la calidad o el precio. Algo parecido ocurre con los coches, los restaurantes o incluso los supermercados: la experiencia, la marca y las preferencias personales pueden pesar tanto como el coste.

Con una **cuenta destinada a guardar los ahorros, en cambio, las diferencias son mucho más concretas**. Un euro depositado en un banco vale exactamente lo mismo que en otro. Siempre que el dinero esté disponible, el producto no cobre comisiones y los ahorros estén adecuadamente protegidos, la principal diferencia para el cliente es cuánto interés obtiene por ellos. Sin embargo, eso no significa que todas las cuentas sean idénticas. También importan la facilidad de contratación, la calidad de la aplicación, la atención al cliente, el fondo de garantía que protege el dinero o la existencia de límites y requisitos. Sin embargo, una vez comprobados

estos elementos, **aceptar una remuneración muy inferior a la disponible en otras entidades equivale a renunciar a dinero sin obtener necesariamente una ventaja proporcional a cambio**».

Por eso, la pregunta ya no es únicamente cuánto paga una cuenta, sino qué recibe realmente el cliente a cambio de permanecer en una que apenas remunera sus ahorros. Si no existen servicios, ventajas o condiciones que compensen la diferencia, comparar y mover el dinero deja de ser una decisión sofisticada: **se convierte en una medida básica para proteger el valor del ahorro**. La competencia bancaria solo beneficia plenamente al consumidor cuando este la aprovecha. Los bancos ya han empezado a mover ficha; ahora les corresponde a los ahorradores decidir si quieren seguir conformándose con unos pocos euros al año o hacer que las entidades compitan de verdad por su dinero», advierte **Pedro Ruiz, portavoz de Finanzas personales de Kelisto.es**.

LOS BANCOS SE MUEVEN PARA CAPTAR USUARIOS

Revolut ha sido la última de una larga lista de entidades en realizar movimientos agresivos para captar nuevos clientes durante las últimas semanas. Antes, firmas como **Trade Republic, Bankinter, Openbank o Banco Sabadell** ya habían elevado el interés que ofrecen por los ahorros de sus nuevos clientes, con propuestas que **alcanzan el 3,51% TAE¹⁰**, aunque sujetas a distintas condiciones y limitaciones. **Una rentabilidad muy superior al 0,15% TEDR que reciben de media los depósitos a la vista**.

Los movimientos de las últimas semanas confirman dos tendencias que ya parecen consolidadas. La primera es que **la batalla bancaria por captar nuevos clientes y atraer sus ahorros ya es una realidad**. La entrada de nuevos competidores —especialmente bancos digitales y plataformas financieras— ha alterado el equilibrio del mercado y está obligando a las entidades tradicionales a mover ficha para no perder terreno. La segunda es que el nuevo escenario de tipos **abre la puerta a nuevas mejoras en la remuneración del ahorro**. La reciente subida de los tipos oficiales del Banco Central Europeo amplía el margen de las entidades para ofrecer intereses más competitivos, aunque eso no significa que todas vayan a trasladar automáticamente ese incremento a sus clientes.

En cualquier caso, esta batalla no se libra únicamente en el terreno de la remuneración. También **se extiende a los incentivos en efectivo**, las bonificaciones por domiciliar la nómina o los recibos y otras ventajas con las que los bancos buscan reforzar la vinculación y convertir al nuevo cliente en una relación estable a largo plazo.

MOVIMIENTOS REGISTRADOS EN EL MERCADO DE CUENTAS REMUNERADAS

BANCO	CUENTA	CAMBIO
Bankinter	Cuenta Digital	El TIN sube del 1,98% al 2,47%. La cantidad máxima remunerada pasa de 50.000 euros a 100.000 euros.

Trade Republic	Cuenta Trade Republic	El TIN sube del 2% al 3%.
Banco Sabadell	Cuenta Online Sabadell	El TIN sube del 1% al 2%. Sube el saldo máximo remunerado de 20.000€ a 50.000€
B100	Cuenta Save	El TIN sube del 1,737% al 2,472%. La remuneración pasa de ser indefinida a aplicarse hasta el 31/12.
Nordax Bank (Raisin)	Cuenta de Ahorro	El TIN sube del 2,04% al 2,05%.
Revolut	Cuenta Estándar	El TIN sube del 1,25% al 3,45%
Openbank	Cuenta Remunerada	El TIN sube del 2% al 2,47%

Fuente: Kelisto a 16/06/2026 con datos de las páginas web de las entidades. Solo se han tenido en cuenta los cambios producidos a partir del mes de mayo.

«Ante el panorama de guerra comercial de los bancos, la clave ya no está únicamente en conseguir un ingreso adicional —que, por sí solo, ya es un argumento de peso y puede servir para darse un capricho o afrontar algún gasto imprevisto—. La cuestión es mucho más profunda: **evitar que la inflación vaya erosionando silenciosamente el valor de los ahorros.**

Para entenderlo, basta con tomar como referencia los 8.000 euros que los hogares mantienen como saldo mediano en sus cuentas para pagos, según el Banco de España. Con una inflación constante del 2%, si ese dinero permaneciera inmóvil, al cabo de un año tendría un poder adquisitivo **equivalente a unos 7.843 euros¹¹ actuales**. Después de cinco años, esos 8.000 euros permitirían comprar lo que hoy se adquiere con **aproximadamente 7.246 euros¹¹, lo que supone una pérdida real de unos 754 euros**. Visto de otra forma, dentro de cinco años serían necesarios cerca de 8.833 euros para comprar los mismos bienes y servicios que hoy cuestan 8.000 euros.

Por eso, aprovechar las oportunidades del mercado no consiste únicamente en ganar unos euros más, sino en proteger el fruto del ahorro frente al aumento de los precios. La conclusión es sencilla: **si el dinero va a permanecer en el banco, conviene que trabaje también para su propietario**. Comparar, revisar las condiciones y buscar una remuneración competitiva no es solo una forma de obtener un ingreso extra, sino una herramienta para evitar que los ahorros pierdan valor año tras año», explica el portavoz de Finanzas de Kelisto.es, Pedro Ruiz.

CONSEJOS PARA ELEGIR LA MEJOR CUENTA REMUNERADA

La rentabilidad anunciada no debe ser el único criterio para elegir una cuenta remunerada. Las ofertas más atractivas **suelen estar sujetas a límites de saldo, plazos promocionales o requisitos** que pueden reducir considerablemente los intereses que finalmente recibe el cliente. Por ello, antes de contratar:

1. Se recomienda comprobar durante cuánto tiempo se mantendrá el tipo anunciado y qué remuneración se aplicará cuando termine la promoción. Una cuenta que ofrece un interés muy elevado durante unos pocos meses **puede resultar menos rentable** que otra con un tipo algo inferior, pero estable durante todo el año.
2. También es fundamental revisar el saldo máximo remunerado. Algunas entidades solo pagan intereses por los primeros 10.000, 20.000 o 25.000 euros, mientras que el dinero que supera ese límite puede no generar ninguna rentabilidad. Por ello, **la mejor oferta dependerá de la cantidad que quiera depositar** cada ahorrador.
3. El consumidor debe prestar igualmente atención a las condiciones de acceso. Algunas cuentas reservan su mejor remuneración a nuevos clientes, exigen trasladar Bizum, domiciliar la nómina, realizar pagos con tarjeta o contratar un plan de pago. Estos requisitos deben valorarse junto con el beneficio económico que se espera obtener.
4. Por último, conviene **comprobar que el dinero pueda retirarse en cualquier momento sin penalización**, que la cuenta no cobre comisiones de mantenimiento y que los depósitos estén cubiertos por un fondo de garantía. En el caso de entidades extranjeras, el cliente debe identificar qué sistema de garantía protege sus ahorros y cómo tendría que declarar los intereses obtenidos.

EJEMPLO PRÁCTICO DE RENTABILIDAD DE UNA CUENTA REMUNERADA: TRADE REPUBLIC VS. REVOLUT

Banco	Saldo máximo remunerado	Tipo aplicado	TAE real 12 meses	Intereses brutos máximos
Revolut	25.000€	3,51% hasta 16 oct. → 1,15% después	1,98%	494,47€
Trade Republic	100.000€	3% mantenido 12 meses	3,04%	3.000€

Fuente: cálculos realizados sobre un saldo constante durante 12 meses. Las cifras son brutas, antes de impuestos, y el escenario del 3% presupone que la remuneración se mantiene durante todo el periodo.

La elección de una buena cuenta remunerada **no puede limitarse a comprobar qué entidad anuncia el interés más alto**: hay que traducir los porcentajes a euros y calcular cuánto se obtendrá durante todo el periodo. Una comparación entre Revolut y Trade Republic permite entenderlo fácilmente:

- **Revolut** parte con una oferta aparentemente superior: **remunera el ahorro al 3,45% TIN —3,51% TAE—** para nuevos clientes. Sin embargo, ese interés se aplica durante **un máximo de cuatro meses y únicamente sobre los primeros 25.000 euros**. Una vez finalizada la promoción, el cliente pasa a recibir la rentabilidad correspondiente a su plan, que en el caso del Estándar es sensiblemente inferior.
- **Trade Republic**, por su parte, ofrece a los nuevos clientes **un 3% TIN —3,04% TAE—**, un tipo algo más bajo, pero sin límite máximo de saldo ni una fecha de finalización previamente establecida, aunque la entidad puede modificarlo si cambia el entorno de tipos.

kelisto

NOTA DE PRENSA

Para un saldo de 25.000 euros mantenido durante un año, **Revolut generaría alrededor de 483 euros brutos** si se aplicara el interés promocional durante cuatro meses y el del plan Estándar durante los ocho restantes. **En Trade Republic, esos 25.000 euros producirían aproximadamente 760 euros brutos, unos 277 euros más.** Pero para saldos superiores, hasta 100.000 euros, se generarían unos intereses de **3.000 euros**, por lo que la diferencia **llegaría a los 2.500 euros**¹². Si quieres conocer en detalle las diferencias entre ambas propuestas, puedes consultar nuestra [comparativa entre Revolut y Trade Republic](#).

«Por ello, la TAE anunciada debe entenderse como el punto de partida de la comparación, no como su conclusión. Antes de contratar una cuenta, conviene calcular cuánto pagará realmente durante el primer año, qué ocurrirá cuando finalice la promoción y si todo el dinero depositado recibirá intereses. En las cuentas remuneradas, la mejor oferta no siempre es la que encabeza el escaparate, sino la que deja más euros en el bolsillo una vez aplicada toda la letra pequeña», concluye Ruiz.

FUENTES Y METODOLOGÍA

1. Datos de la Encuesta Financiera de Familias 2024 del Banco de España.
2. Datos del saldo mediano de las cuentas bancarias para realizar pagos de la Encuesta Financiera de Familias 2024 del Banco de España.
3. Cálculos de Kelisto para un saldo de 8.000 euros y una rentabilidad del 0,15%.
4. Se toma la Cuenta de Trade Republic, en lugar de Revolut, dado que su duración puede extenderse hasta los 12 meses. Cálculos realizados para un saldo de 8.000 euros.
5. El saldo máximo remunerado más bajo del mercado, según datos de Kelisto.
6. Cálculos de Kelisto para un saldo de 20.000 euros y una rentabilidad del 3%, que ofrece la Cuenta de Trade Republic.
7. Datos de BBVA Research a 17/06/2026.
8. Datos de la rentabilidad de los depósitos a la vista de los hogares en abril de 2026 (últimos datos disponibles), del Banco de España.
9. Se toma la Cuenta de Trade Republic, en lugar de Revolut, dado que su duración puede extenderse hasta los 12 meses.
10. Rentabilidad anunciada por Revolut el pasado 16 de junio.
11. Cálculos propios con una inflación constante del 2%.
12. Cálculos propios que pueden consultarse en el siguiente enlace:
<https://www.kelisto.es/cuentas-bancarias/consejos-y-analisis/revolut-trade-republic-comparativa>

SOBRE KELISTO.ES

Con más de 10 años de recorrido en el mercado español, Kelisto.es es uno de los comparadores online más grandes del panorama nacional. Nuestro objetivo es ayudar a los consumidores a ahorrar dinero en las facturas del hogar con ofertas personalizadas de distintos servicios:

- **Telecomunicaciones:** telefonía móvil e Internet
- **Seguros:** seguros de coche, de moto, de salud, de hogar y de vida
- **Finanzas personales:** hipotecas, cuentas bancarias, préstamos, tarjetas y depósitos
- **Energía:** electricidad y gas

Kelisto.es ofrece un servicio online gratuito e independiente, con información útil, veraz e imparcial. Para ello, facilita a sus usuarios:

kelisto

NOTA DE PRENSA

- **Procesos de ayuda** en los que, con ayuda de nuestros expertos y de la tecnología, seleccionamos para ti solo aquellas ofertas o productos que realmente se adaptan a lo que necesitas, al mejor precio.
- **Herramientas de comparación** objetivas y fáciles de usar que permitan comparar un gran número de productos en un único lugar y elegir aquel que mejor se adapte a las necesidades de cada consumidor.
- **Contenido de calidad** imparcial, didáctico y elaborado por expertos para ayudarte a hacer grande la letra pequeña de los productos y servicios que comparamos.

Visítanos en www.kelisto.es

PARA MÁS INFORMACIÓN:

Pedro Ruiz Portavoz y Content Manager de Finanzas

- pedro.ruiz@kelisto.es - prensa@kelisto.es
- Teléfono: 636 12 22 73

Sara Perales Directora de Comunicación y Contenido

- sara.perales@kelisto.es - prensa@kelisto.es
- Teléfono: 654 706 205