



UNIVERSITAS
Miguel Hernández

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Trabajo de Fin de Grado

Curso 2024/2025

Convocatoria Junio

**Bancos tradicionales frente a neobancos:
La remuneración de depósitos y estrategias de captación de
clientes en España**

Autor: Sergio González Sánchez

Tutora: Dra. Carmen Victoria Escolano Asensi

Elche, a 20 de junio de 2025

Resumen

El presente trabajo de fin de grado analiza comparativamente la remuneración de los depósitos bancarios y las estrategias de captación de clientes empleadas por los principales bancos tradicionales y neobancos con mayor base de clientes en España durante el primer semestre de 2025. A raíz del aumento histórico de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo entre 2022 y 2024, se observó una reacción lenta por parte del sector bancario español a la hora de trasladar estos tipos a los depósitos ofrecidos a los clientes, en contraste con algunos bancos europeos y neobancos los trasladaron en mayor medida.

El estudio combina un análisis descriptivo y comparativo de siete entidades: cuatro bancos tradicionales (Santander, BBVA, CaixaBank y Sabadell) y tres neobancos (Revolut, N26 y MyInvestor), seleccionados por su relevancia en el mercado español. Se examina la remuneración ofrecida tanto en depósitos a la vista como a plazo, así como los incentivos monetarios usados para captar nuevos clientes en forma de bonificaciones líquidas o rentabilidad sobre saldos.

Los resultados muestran que los neobancos tienden a ofrecer mayores rendimientos en cuentas remuneradas y condiciones menos restrictivas en sus promociones. En contraste, los bancos tradicionales, ofrecen rentabilidades nulas en sus cuentas remuneradas y se observa una relación inversa entre agresividad comercial y número de clientes en sus estrategias de captación. El estudio contribuye a comprender las dinámicas del mercado de depósitos en España y las tendencias existentes en la captación de depósitos. Se concluye que la creciente presencia de neobancos en España podría estimular la competencia en el mercado de depósitos, fomentando su movilización.

Abstract

This final degree project presents a comparative analysis of deposit remuneration and customer acquisition strategies employed by the main traditional banks and neobanks with the largest customer bases in Spain during the first half of 2025. Following the historic rise in interest rates by the European Central Bank between 2022 and 2024, the Spanish banking sector showed a slow response in passing these rate increases on to deposit products, in contrast to some European banks and neobanks, which adjusted their rates more substantially.

The study combines a descriptive and comparative analysis of seven financial institutions: four traditional banks (Santander, BBVA, Caixabank, and Sabadell) and three neobanks (Revolut, N26, and MyInvestor), selected for their relevance in the Spanish market. The research examines the remuneration offered on both sight and term deposits, as well as the monetary incentives used to attract new clients in the form of cash bonuses or interest on balances.

The findings show that neobanks tend to offer higher returns on remunerated accounts and more accessible promotional conditions. In contrast, traditional banks offer no interest on their current accounts, and an inverse relationship is observed between customer base size and the aggressiveness of acquisition strategies. The study contributes to understanding the dynamics of the Spanish deposit market and current trends in deposit acquisition. It concludes that the growing presence of neobanks in Spain could foster increased competition and encourage greater mobility of deposits

Índice

1. Introducción	5
2. Marco teórico	6
2.1 La banca tradicional	6
2.2 Los neobancos	8
2.3 Los depósitos bancarios.	9
2.4 Las estrategias de captación de clientes	10
3. Metodología	10
4. La remuneración de depósitos.....	12
4.1 La translación de los tipos de interés y el poder de mercado en la remuneración de depósitos.....	12
4.2 La evolución de la remuneración de los depósitos en España y en Europa	13
4.3 Aspectos que pueden condicionar la rentabilidad ofrecida por los depósitos	16
4.4 Los neobancos como potenciales competidores en el mercado de depósitos.....	17
4.5 La importancia de los depósitos en España.....	18
5. Remuneración de depósitos en bancos tradicionales y neobancos.....	19
5.1. Bancos tradicionales.....	19
5.1.1 Banco Santander.....	19
5.1.2 Banco BBVA	20
5.1.3 Caixabank.....	21
5.1.4 Banco Sabadell.....	22
5.2 Neobancos	22
5.2.1 Revolut	22
5.2.2 N26.....	23
5.2.3 Myinvestor	24
6. Estrategias de captación de clientes	25
6.1 Bancos tradicionales.....	25
6.1.1 Banco Santander.....	25
6.1.2 Banco BBVA	26
6.1.3 Caixabank.....	27
6.1.4 Banco Sabadell.....	28
6.2 Neobancos	28
6.2.1 Revolut	28
6.2.2 N26.....	29
6.2.3 MyInvestor	30
7. Resultados y discusión	31
8. Conclusión.....	35
9. Bibliografía	38

1. Introducción

Tras haber atravesado un largo periodo en el que de tipos de interés fueron prácticamente nulos, se ha observado como en los últimos años el entorno macroeconómico europeo ha estado marcado por un notable aumento de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo (BCE), alcanzando máximos históricos en el año 2024. En este contexto, comenzaron a aparecer en el mercado productos de ahorro, como los depósitos a la vista y a plazo, que ofrecían remuneraciones muy atractivas, llegando a alcanzar el 4 % TAE en algunos casos. Entidades como los neobancos y algunos bancos tradicionales europeos trasladaron de manera considerable las subidas de tipos a la remuneración ofrecida en sus depósitos a la vista y a plazo. En cambio, los grandes bancos tradicionales españoles reaccionaron de manera más lenta a la hora de tomar la decisión de trasladar los tipos de interés establecidos por el BCE a la rentabilidad de sus depósitos.

El desarrollo de este trabajo parte, principalmente, de la situación descrita anteriormente, en la que los principales bancos tradicionales ofrecieron una baja remuneración por los depósitos, incluso en un contexto de tipos de interés elevados. A pesar de que actualmente nos encontramos en un contexto de bajadas en los tipos de interés por parte del BCE, el análisis resulta relevante para observar las diferencias entre entidades. Asimismo, surge también en base al bajo nivel de cultura financiera detectado en España en comparación con otros países europeos, así como de mi propia experiencia personal. En ella pude observar cómo, en un contexto de tipos de interés elevados y depósitos con rentabilidades atractivas, muchas personas —especialmente de mayor edad— no movilizaron sus ahorros entre entidades, desaprovechando así oportunidades de obtener una mayor rentabilidad.

El objetivo general del presente trabajo es exponer la situación actual de la remuneración de depósitos en España, comparando la oferta de depósitos a la vista y a plazo, así como las estrategias de captación de clientes utilizadas por los bancos tradicionales y los neobancos en el contexto financiero español.

Para ello, se plantean los siguientes objetivos específicos:

- Analizar la evolución de la remuneración de los depósitos a la vista y a plazo en España en los últimos años.

- Examinar las condiciones actuales de remuneración ofrecidas por los 4 bancos tradicionales más grandes y los 3 neobancos con mayor número de clientes en España.
- Comparar las estrategias comerciales empleadas por estas entidades para captar clientes en el primer semestre del año 2025.
- Identificar diferencias significativas entre los bancos tradicionales y los neobancos en relación con la remuneración ofrecida por los depósitos y su uso como incentivo comercial.
- Mostrar las alternativas disponibles y promover una mejor comprensión de los productos de ahorro básicos, como los depósitos, en respuesta al bajo nivel de cultura financiera identificado en la población española.

2. Marco teórico

2.1 La banca tradicional

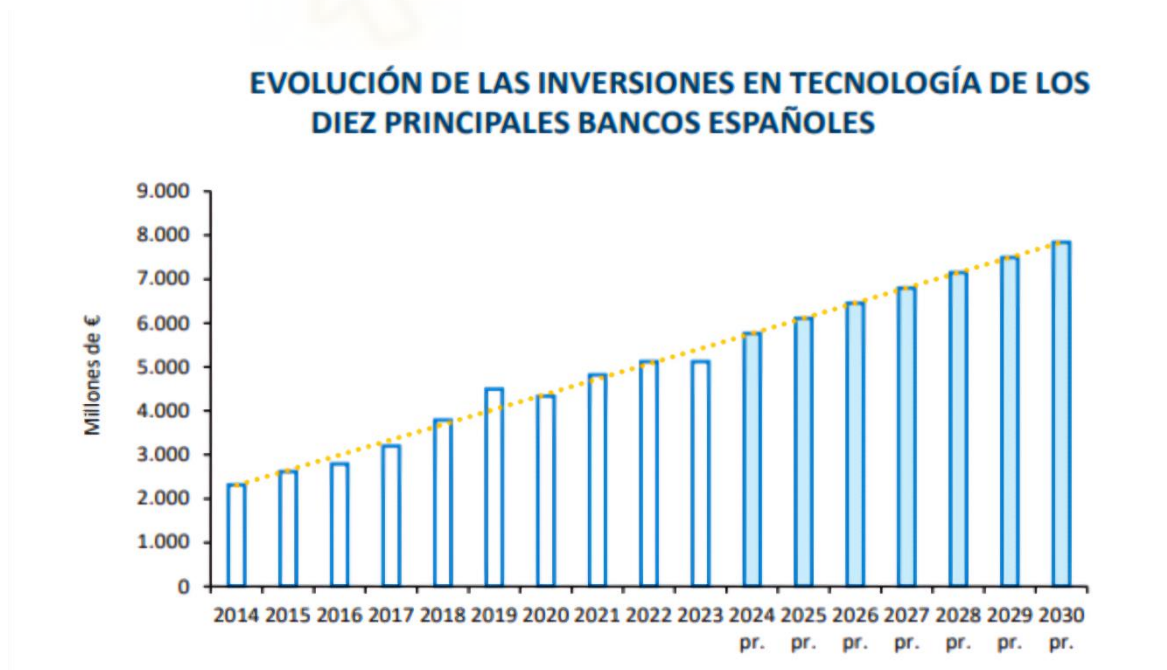
Los bancos tradicionales españoles se han caracterizado históricamente por tener un modelo de negocio basado en ofrecer servicios de manera presencial, teniendo que acudir los clientes de forma física para hacer todo tipo de gestión, sin embargo, en los últimos años los bancos tradicionales se han ido reinventando progresivamente. Años atrás, establecieron cajeros automáticos e implementaron el uso de tarjetas de crédito, actualmente, han cambiado su modelo de negocio y su manera de hacer banca, implementando herramientas y servicios online que permiten estar más cerca del cliente y optimizar procesos, esto permite a los usuarios gestionar su dinero y sus finanzas de manera sencilla y telemática (Carbó et al, 2025). Durante estos años también ha habido cambios en el entorno competitivo del sector bancario español; según Carbó y Rodríguez (2024), el número de entidades bancarias se ha ido reduciendo progresivamente desde los años 90, situándose en 260 el número de entidades bancarias en el 1993, una cantidad que en el año 2023 se encontraba en 109 entidades, mientras que, por otro lado, la entrada de competidores extranjeros con sede en España en ese mismo periodo aumentó en 23 unidades, pasando de 53 entidades en 1993 a 76 entidades en el año 2023. También destaca la gran reducción de sucursales físicas, que, en el año 2008, antes de la crisis financiera, representaban un total de 45.662, mientras que en el 2023 quedaban 17.603 sucursales físicas, esta reducción se produjo por el efecto de la crisis y los posteriores avances en la digitalización.

Los fuertes avances tecnológicos que se han producido en los últimos años han obligado a los bancos tradicionales a adaptarse a un entorno cada vez más digitalizado, esto ha sido y sigue siendo un reto para estos bancos ya que todo ello supone un cambio en la estructura de su negocio a la vez que intentan mantener unas rentabilidades aceptables para contentar a sus accionistas. Este cambio en el modelo de negocio ha implicado que los bancos tengan que colaborar con otros bancos o empresas tecnológicas para potenciar la calidad de sus servicios y crear sinergias, sin embargo, a pesar de que actualmente se ofrece una gran variedad de servicios online, siguen existiendo las oficinas físicas, ofreciendo de esta manera un servicio variado y para todas las edades (Carbó et al., 2025).

La necesidad de adaptarse al entorno competitivo mediante la transformación tecnológica ha supuesto grandes inversiones por parte de los bancos tradicionales españoles. Además, el auge de la inteligencia artificial, junto al big data permite automatizar procesos para ofrecer servicios de la manera más eficiente posible (Carbó et al., 2025).

En la siguiente figura podemos observar la cantidad de inversión en tecnología de los 10 principales bancos españoles, los cuales poseen un 80% de la cuota de mercado:

Figura 1



Fuente: Carbó et al. (2025)

Como se puede observar en la figura anterior, a pesar de que en 2020 existe una reducción de la inversión en tecnología respecto al 2019, y en 2023 se aprecia otra leve reducción respecto al 2022, en general, se muestra una tendencia al alza. Según este estudio realizado por Carbó et al. (2025) en el año 2030 alcanzarán los 8.000 millones de inversión en tecnología si se mantiene esta tendencia.

2.2 Los Neobancos

Los neobancos son entidades digitales cuyo modelo de negocio se basa en ofrecer servicios financieros de manera digital. Estos bancos digitales se caracterizan por tener costes operativos más bajos, lo que les permite ofrecer productos muy competitivos, además, poseen herramientas tecnológicas que permiten automatizar procesos. A diferencia de los bancos tradicionales, los neobancos operan exclusivamente a través de una aplicación, es decir, no disponen de oficinas físicas a las que el cliente pueda acudir, esto permite a los clientes operar de manera rápida y sencilla de manera online desde prácticamente cualquier parte del mundo (EVO banco, s.f). No obstante, muchos neobancos carecen de los productos típicos de un banco tradicional como pueden ser los préstamos, la domiciliación de nóminas o depósitos a plazo. En el caso de España, se requiere de la autorización del banco de España (BdE) para poder operar como entidad de crédito y poder ofrecer los productos que ofrece un banco tradicional (Ley 10/2014, de 26 de junio). No obstante, el neobanco Revolut, tras su fuerte crecimiento, empezó a lanzar préstamos personales en España en el año 2023 (Contreras, 2023).

Desde que empezaron a aparecer en 2010, los neobancos han tenido un gran crecimiento en cuanto a capitalización y usuarios, algunos como Revolut o N26 entre otros han llegado a alcanzar una capitalización superior a mil millones de dólares (Funcas, 2022). En el caso de España, según Statista (s.f), el valor de la tasa de penetración de los neobancos ha pasado de en torno a 5 puntos en 2019 a 23 puntos aproximadamente en 2024, dicha tasa de penetración muestra la proporción de clientes o cuentas de pago activas de la población total del mercado español (segmento de mercado, región) para cada año. Esto evidencia el aumento de clientes que están teniendo los neobancos en este mercado. Por otro lado, en cuanto al valor de los depósitos de los bancos digitales en España, este ha pasado de apenas 50 puntos en 2019 a casi 400 puntos en 2024. El valor de los depósitos muestra el valor total de los depósitos de los clientes de los bancos digitales en España. Además, los analistas destacan la creciente demanda de los servicios

bancarios digitales, especialmente por parte de los clientes más jóvenes (“generación z” y “millennials”) y se espera que sigan creciendo en los próximos años, convirtiéndose en actores relevantes en el mercado financiero.

2.3 Los depósitos bancarios.

En cuanto al concepto de depósito bancario, este se refiere a un contrato entre un banco y una persona o entidad mediante el cual el banco se compromete a custodiar el dinero de dicha persona o entidad durante un periodo determinado. Los depósitos bancarios han sido y siguen siendo considerados como uno de los productos financieros más seguros que existen ya que están respaldados por el fondo de garantía de depósitos (FGD) hasta 100.000 euros en el caso de que alguna entidad financiera incurriera en una quiebra. Los principales tipos de depósito bancario son los depósitos a la vista y los depósitos a plazo fijo. Cuando hablamos de depósitos a la vista nos referimos a una cuenta corriente o de ahorro, este tipo de depósito permite al cliente disponer de su dinero en todo momento durante un plazo indefinido y pueden tener comisiones, como, por ejemplo, las comisiones de mantenimiento o de inactividad. También cabe destacar que en ocasiones pueden estar remunerados, cosa que abordaremos en profundidad más adelante. En cuanto a los depósitos a plazo fijo, el cliente renuncia a la disponibilidad inmediata de su dinero durante un periodo determinado a cambio de una rentabilidad, de manera que, una vez finalizado el plazo acordado, recibe la inversión inicial más unos intereses, sin embargo, en ocasiones se pagan los intereses durante la vida útil del depósito y no al final de este. Resulta relevante resaltar que si el cliente decide no mantener el dinero hasta el vencimiento tendrá una penalización económica cuyas características dependerán de las condiciones del contrato (ING, s.f).

2.4 Las estrategias de captación de clientes

Otro concepto objeto de estudio son las estrategias de captación de clientes/depósitos realizados por los bancos. Estas estrategias consisten en ofrecer condiciones contractuales atractivas, servicios gratuitos o compensaciones económicas, ya sea en efectivo o en especie, a los nuevos clientes que abran una cuenta en el Banco y que cumplan con ciertos requisitos. En general, estas estrategias implican domiciliar la nómina, invitar a un amigo o simplemente ser nuevo cliente (BdE, 2021). En la actualidad, muchos bancos están optando por este tipo de estrategias de carácter temporal,

dentro de un entorno competitivo en el que tanto los bancos tradicionales como los neobancos lanzan ofertas atractivas para penetrar en el mercado.

3. Metodología

El presente trabajo se basa en un análisis descriptivo y comparativo para estudiar la remuneración de los depósitos en España. En primer lugar, se expone la situación general del mercado de depósitos en España desde el año 2022 hasta la actualidad, enfocándose en la evolución de la remuneración ofrecida por los depósitos a la vista y depósitos a plazo para los hogares.

Posteriormente se han seleccionado los cuatro bancos tradicionales principales en España en función de su volumen de activos y número de clientes: Santander (1.837.079 millones de euros de activo; 15 millones de clientes); BBVA (772.402 millones de euros de activo; 11 millones de clientes); CaixaBank (631.002 millones de euros de activo; 18,5 millones de clientes); Sabadell (239.597 millones de euros de activo; 6,5 millones de clientes). Así como tres neobancos escogidos en base a su número de clientes en España y a su posesión de licencia bancaria para operar en el país: Revolut (4 millones de clientes) N26 (1 millón de clientes) y MyInvestor (435 mil clientes). Esta muestra se considera representativa del mercado bancario español, incluyendo tanto a las entidades tradicionales con mayor cuota de mercado como a los nuevos competidores digitales con una presencia cada vez más significativa en el sector bancario español. Además, se ha excluido del análisis a aquellos neobancos o bancos digitales que forman parte de entidades bancarias tradicionales españolas, como es el caso de Imagin (CaixaBank) y Openbank (Santander). Aunque cuentan con un elevado número de clientes, se ha considerado que carece de sentido comparar entidades que están directamente relacionadas. También se ha excluido al neobanco Bnext. Aunque se disponía de datos sobre su número de clientes, la información recopilada indicaba que, si bien fue un actor relevante en el pasado, en la actualidad ha perdido protagonismo en el mercado. En estos bancos, el análisis se centra en los depósitos a plazo y a la vista para hogares ofrecidos por dichas entidades, además de abordar las estrategias de captación de clientes.

Cabe destacar que este análisis se ha efectuado en el periodo temporal del primer semestre de 2025, lo cual supone una limitación a la hora de realizar comparaciones, ya que las condiciones y ofertas pueden variar con el tiempo.

Por otro lado, durante el proceso de recopilación de información se ha observado que las entidades tradicionales analizadas no publican las ofertas de depósitos a plazo en sus páginas web. Esta falta de transparencia o de disponibilidad de datos ha dificultado la posibilidad de realizar la comparación de este producto entre todas las entidades analizadas.

También se han encontrado dificultades a la hora de encontrar información sobre el número de clientes de los neobancos en España, lo cual, ha limitado el número de neobancos analizados. La mayoría de neobancos ofrecen cifras globales, sin especificar cuantos pertenecen a cada país.

En cuanto a las estrategias de captación de clientes, el análisis de estas se ha centrado en la remuneración ofrecida y los requisitos básicos para obtenerla, por lo que se ha omitido información como las penalizaciones por incumplimiento y otros requisitos secundarios.

Además, han sido analizadas exclusivamente las estrategias de captación que consisten en retribuciones dinerarias liquidas por considerarse que estas poseen características similares a la retribución de un depósito, ya que, implican abonar una cantidad en dinero líquido al cliente a cambio de que éste deposite cierta cantidad de dinero en el banco. Se han omitido, por tanto, las retribuciones en especie o mediante cupones, al no tener suficiente grado de equivalencia o liquidez.

Por último, la comparación de las estrategias se ha centrado en los incentivos máximos que las entidades están dispuestas a ofrecer y en los requisitos fundamentales para su concesión.

4. La remuneración de depósitos

4.1 La translación de los tipos de interés y el poder de mercado en la remuneración de depósitos

Como punto de partida, resulta de gran relevancia entender cómo se relaciona la remuneración de los depósitos con el tipo de interés establecido por el BCE. En este sentido, la translación de tipos de interés es un concepto clave que se refiere a el proceso mediante el cual los bancos trasladan los tipos de interés de mercado establecidos por la autoridad monetaria a productos como los depósitos o préstamos entre otros, determinando de esta manera los tipos de interés de sus operaciones (Estrada et al, 1993). Según el principio del canal de depósitos bancarios, los bancos obtienen un

mayor margen en los depósitos a medida que los tipos de interés aumentan, esto ocurre debido a que el poder de mercado que poseen los bancos en el mercado de depósitos produce una falta de translación de los tipos de interés de mercado hacia los tipos de depósito, mientras que se tiende a una mayor translación de tipos de interés hacia el activo de los bancos. (Drechsler et al., 2021, citado en Marqués-Ibáñez & Reghezza, 2024). Además, Drechsler et al. (2017, citado en Marqués-Ibáñez & Reghezza, 2024), ofrecen evidencia empírica de que cuando los tipos de interés aumentan y, por lo tanto, se produce una salida de depósitos por la existencia de mejores oportunidades, los bancos ajustan sus balances reduciendo préstamos y no aumentando la remuneración de los depósitos para retener a los clientes, especialmente cuando el banco tiene un gran poder en el mercado de depósitos. Asimismo, un estudio realizado por Erel et al. (2023) muestra que, por ejemplo, los bancos digitales trasladan más rápidamente sus tipos de interés ante cambios en la política monetaria, en comparación con los bancos tradicionales. Por lo que, en ciclos de subidas de interés, los bancos tradicionales experimentan salidas de depósitos mientras que los bancos digitales experimentan entradas de depósitos. Conviene señalar que los datos del estudio están extraídos del mercado estadounidense.

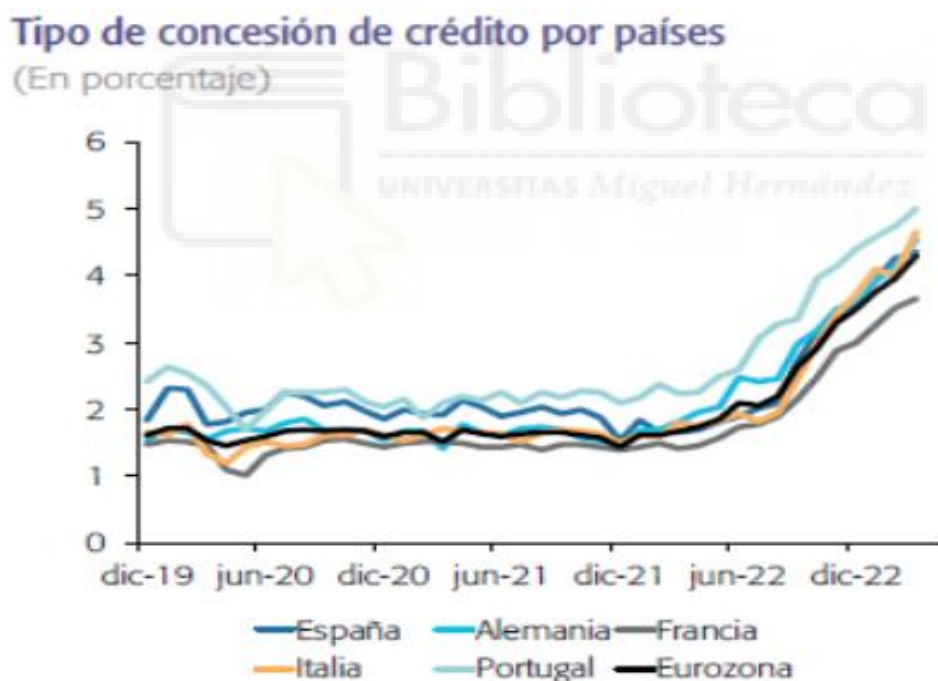
Como se ha señalado previamente, un aumento en los tipos de interés oficiales del banco central aumentaría la cantidad de alternativas atractivas en el mercado, reduciendo el incentivo de mantener depósitos por parte de los ahorradores, sin embargo, la decisión de estos dependería de varios factores, entre ellos el poder de mercado de los bancos. A modo de ejemplo, desde el año 2022 hasta el 2023 los tipos de interés aumentaron considerablemente y los bancos subieron los tipos de sus bonos, incrementándose el coste de financiación de los bancos en 400 puntos básicos mientras que el coste de financiación de los bancos por la remuneración de depósitos aumentó solo en 50 puntos. Dicho lo cual, es importante tener en cuenta que a diferencia de lo que pueden suponer los bonos, los depósitos suponen más de un 75% de la financiación de los bancos de la zona euro por lo que si remuneraran todos estos depósitos el coste de financiación sería alto (Marqués-Ibáñez & Reghezza, 2024).

4.2 La evolución de la remuneración de los depósitos en España y en Europa

Tras 6 años de tipos de interés nulos, en el año 2022 el banco central europeo empezó a subir los tipos de interés, situándose en el 0,5% ese mismo año. Desde entonces, los tipos de interés aumentado progresivamente alcanzando un 4,5% en septiembre de 2023, cifra que representa su máximo histórico. A partir de este momento, han ido disminuyendo progresivamente hasta alcanzar un 2,15% en junio de 2025, siendo este el último dato disponible (BCE, 2025a).

En el artículo de Alberni et al. (2023) se muestra como a partir de 2022 la evolución de los tipos de interés y por lo tanto del Euribor, produjo una mayor translación en el mercado de préstamos que en el mercado de depósitos a plazo.

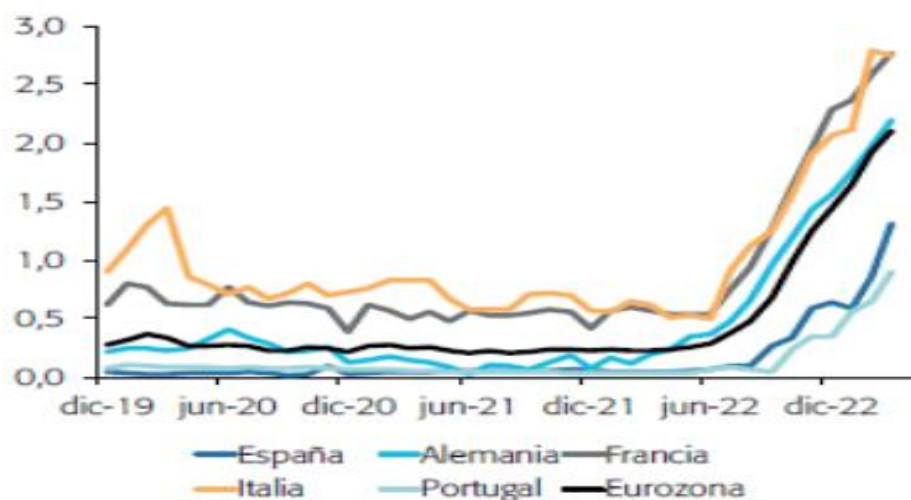
Figura 2



Fuentes: BCE, BdE y Alberni et al. (2023)

Figura 3

Tipo de captación del depósito a plazo por países
(En porcentaje)



Fuentes: BCE, BdE y Alberni et al. (2023)

En general, en el año 2022 se observó un nivel de translación mayor en el mercado de crédito que en el de depósitos, pero en el caso de España destacaba el hecho de que, aunque la translación de los tipos de interés para el crédito era muy similar a la de los demás países de la gráfica y en especial a la media de la eurozona, los tipos de interés trasladados a la remuneración de depósitos a plazo eran inferiores a la media de la eurozona y a la translación de todos los países que aparecen en la gráfica con la excepción de Portugal (Alberni et al., 2023).

En el año 2023 los tipos de interés establecidos por el Banco Central Europeo seguían aumentando y como consecuencia de ello los depósitos a plazo a más de un año para los hogares en España ofrecían una remuneración media en diciembre de este mismo año del 2,6% frente al 3,29% de la media europea (BCE, 2025c; BCE, 2025b). En el caso de los depósitos a la vista para los hogares en el mismo periodo, en España se remuneraban al 0,15% de media mientras que la media europea se situaba en el 0,37% (BCE, 2025e; BCE, 2025d). Además, en un estudio de la CNMC (2024) en el que se analizaban 23 entidades bancarias españolas y su remuneración respecto a la media europea, se muestra como en diciembre del año 2023 solo cinco de las veintitrés entidades analizadas en la muestra igualaban o superaban la remuneración media de la eurozona para los depósitos a la vista de hogares (0,37%) y que solo una de las veintitrés entidades

analizadas ofrecía un tipo de interés ligeramente superior al de la media europea en cuanto a los nuevos depósitos a plazo para hogares (3,29%). En este estudio no se tuvo en cuenta a entidades como los neobancos, los cuales ofrecían rentabilidades superiores en ciertas ocasiones y se observó que para este periodo los tipos de depósito fueron superiores para las operaciones a plazo que para los depósitos a la vista y que las empresas obtuvieron una rentabilidad superior que los hogares en los depósitos. No obstante, cabe resaltar que esto es algo muy habitual ya que, el hecho de que los depósitos a la vista tengan disponibilidad inmediata podría hacer que los dueños de dichos depósitos estuvieran dispuestos a obtener una remuneración inferior a la que ofrecen los depósitos a plazo, además, desde la perspectiva de la entidad bancaria, los depósitos a la vista son pasivos relativamente inestables debido a que pueden ser retirados libremente en cualquier momento, por lo que se suelen remunerar mejor los depósitos a plazo, producto cuyas características favorecen a la planificación de los bancos a largo plazo, permitiéndoles elaborar estrategias más precisas (CNMC, 2024).

Por otro lado, en cuanto al año 2024 los depósitos a plazo a más de un año para hogares en España se situaban en el 2,13% mientras que en Europa era del 2,45% (BCE, 2025b; BCE, 2023c). En el caso los depósitos a la vista para hogares en España la remuneración media era del 0,17% mientras que en Europa era del 0,35% (BCE, 2025d; BCE, 2025e). Podemos observar como las diferencias entre España y Europa se redujeron respecto al mismo periodo que el año anterior en cuanto a los depósitos a plazo, mientras que en el caso de los depósitos a la vista la diferencia se ha reducido en apenas un 0,04%.

Por último, según los últimos datos referentes a febrero del año 2025, actualmente, los depósitos a plazo a más de un año para hogares en España ofrecen una media del 2,01%, siendo la media de la UE del 2,19% (BCE, 2025b; BCE, 2023c). Respecto a los depósitos a la vista para hogares se observa una remuneración del 0,17% en España y del 0,32% en Europa. (BCE, 2025d; BCE, 2025e). Actualmente, la brecha que existía en los últimos años entre España y el resto de Europa en cuanto a la remuneración de los depósitos a plazo a un año para hogares se ha reducido de forma significativa. En el caso de los depósitos a la vista, la diferencia también se ha acortado, disminuyendo en un 0,02 % con respecto a diciembre de 2024.

4.3 Aspectos que pueden condicionar la rentabilidad ofrecida por los depósitos

Por otro lado, el retraso en la traslación de tipos de interés al tipo de los depósitos y la baja remuneración de estos en los últimos años se podría deber a factores como por ejemplo la inflación, ya que los bancos españoles podrían haber ofrecido tipos de interés nominales inferiores, pero tipos de interés reales (una vez descontada la inflación) iguales o superiores. Otro factor puede ser el exceso de liquidez producido por las políticas monetarias expansivas del banco central europeo con tipos de interés nulos hasta el año 2021, además de los instrumentos de liquidez extraordinarios aplicados en la pandemia, donde los bancos más líquidos no tenían incentivos para captar depósitos y donde se observó que en general, estos no ayudaron a aumentar los márgenes bancarios en el contexto de tipos nulos (Carbó Valverde & Rodríguez Fernández, 2023). Años atrás, cuando hubo falta de liquidez se observó que los bancos españoles se veían obligados a ejecutar estrategias de captación de depósitos más atractivas para el cliente con la intención de cumplir con sus obligaciones y objetivos, sin embargo, esto no significa que, por el contrario, el exceso de liquidez elimine totalmente el incentivo de los bancos para captar y remunerar depósitos. Además, a pesar de que desde el año 2022 los niveles de liquidez en el sector bancario español se han reducido, sigue existiendo un nivel alto de liquidez en la actualidad, lo que en adición a la baja remuneración de los depósitos con respecto a los tipos que ofrece la facilidad de depósito del BCE, implica una oportunidad para los bancos, que pueden obtener depósitos de bajo coste al mismo tiempo que obtienen un beneficio asegurado y libre de riesgo depositándolos en dicha facilidad de depósito. Otro factor a tener en cuenta y que podría afectar a la traslación y a la baja remuneración en el mercado de depósitos es el grado de concentración bancaria. La crisis financiera del año 2008 provocó una disminución de las entidades bancarias y desde entonces, junto a otros factores posteriores como la fusión por absorción de Bankia por parte de CaixaBank en el año 2021, el grado de concentración bancaria se ha visto incrementado considerablemente. España era en el año 2023 el país con mayor concentración bancaria de entre cuatro de los países comparables a España, como son Alemania, Portugal, Italia y Francia. Se ha observado mediante estudios econométricos que el alto grado de concentración bancaria afecta a la lenta traslación de las subidas de tipos del BCE a los tipos de depósito en España en los últimos años, sin embargo, el efecto no parece lo suficientemente significativo y los índices que miden el grado de concentración no ofrecen información perfecta, es decir, la presión competitiva puede ser

distinta en países con grados de concentración similares. También resulta relevante destacar que esta menor remuneración se podría deber también, en parte, a diferencias estructurales en los costes del sector bancario español, como pueden ser el número de oficinas o empleados entre muchos otros factores, sin embargo, no existe evidencia empírica sobre esta cuestión (CNMC, 2024). Además, según datos de Eurostat (2023) citados por la CNMC (2024), en España el nivel de educación financiera es inferior a la media de la eurozona, lo que podría dificultar que los hogares comparen entre diferentes ofertas, reduciendo el incentivo de las entidades a ofrecer remuneración. Por último, otro factor clave podría ser el encarecimiento del crédito, ya que a mediados del 2024 el coste de financiación medio de los hogares (3,47%) era inferior a la media de la eurozona (3,78%), lo que, en términos nominales, sugiere que en España también obtenían un menor rendimiento al utilizar los depósitos de sus clientes (CNMC, 2024).

4.4 Los neobancos como potenciales competidores en el mercado de depósitos

En relación con la concentración de la competencia en el sector bancario nacional, resulta de gran relevancia hablar del papel de los neobancos. Estas entidades totalmente digitales han aumentado su presencia en España en los últimos años, y a pesar de que gran parte de ellos centran sus esfuerzos sobre todo en productos como la inversión y servicios de pago, están cada vez más presentes en el mercado de depósitos. En junio de 2024 la cuota de mercado de los bancos digitales, representada por la cantidad de depósitos captados sobre el total de depósitos del sector privado, era del 5,2%. Cabe señalar que, como comentábamos en el marco teórico del presente trabajo, en España es obligatorio tener una licencia de entidad de crédito ofrecida por el Banco de España para poder captar depósitos y ofrecer otros productos típicos de la banca tradicional, por lo que, en ocasiones, cuando estas entidades digitales (ya sean neobancos o “fintech” en general) no tienen la licencia bancaria exigida para poder captar depósitos, se asocian con entidades que sí que tienen la licencia, como es el caso de los bancos tradicionales, por lo que estos se encargan de salvaguardar en forma de depósito el dinero captado por las entidades digitales (CNMC, 2024).

Por otro lado, cada vez es más habitual ver publicidad de estas entidades ofreciendo rentabilidades atractivas sobre los depósitos, lo que denota que estas estrategias de captación están siendo efectivas. Esto último podría traducirse en un

aumento de la cuota de mercado de estas entidades y en un incremento de la competencia en el ámbito de la captación de depósitos español en un futuro (CNMC, 2024). Un claro ejemplo de todo lo comentado anteriormente “Trade Republik”, un neobanco que hasta hace unos años ofrecía una cuenta remunerada sin tener licencia bancaria, colaborando con entidades que por el contrario, sí que tenían la licencia bancaria completa, no obstante, a finales del año 2023, Trade Republik obtuvo la licencia bancaria europea (elEconomista, 2025), por otro lado, con relación a la reciente tendencia de ofrecer rentabilidades atractivas sobre los depósitos, este neobanco ofrecía a finales del 2023, en pleno auge de los tipos de interés del BCE, un 4% TAE en su cuenta remunerada, interés que disminuyó al 3,75% TAE en junio del año 2024, para un saldo máximo de cincuenta mil euros para todos los clientes (Soberino, 2024). Además, esto último resulta de gran relevancia y se relaciona directamente con la traslación de los tipos establecidos por el BCE a los tipos de depósito que comentábamos anteriormente, ya que, el tipo de interés establecido por el BCE en septiembre del año 2023 era del 4,5%, siendo la facilidad de depósito del 4% y, en junio del 2024 el tipo de interés era del 4,25% mientras que la facilidad de depósito se situaba en el 3,75% (BCE, 2025a). Es decir, este neobanco traslada en su totalidad la rentabilidad obtenida por la facilidad de depósito del BCE a sus clientes (Trade Republik, 2025). Trade Republik obtuvo a principios de 2025 la licencia bancaria en España, o, dicho de otra forma, la autorización por parte del BdE para operar como sucursal, lo que significa que actualmente puede captar depósitos en España de manera más directa, ya que, aunque opera en el mercado español desde 2021, anteriormente las cuentas se registraban en Alemania, con un IBAN alemán (Cinco Días, 2025).

4.5 La importancia de los depósitos en España

Por último, abordaremos la importancia de los depósitos en España. Según un estudio del Observatorio de Finanzas y Tecnología de Funcas (2024), los depósitos representaban a finales del 2024 aproximadamente el 72% del pasivo de la banca española, siendo claves en la financiación de los bancos debido a su bajo riesgo y a que permiten ofrecer productos rentables como los préstamos. Por otro lado, según los datos proporcionados por el BdE (2025), podemos observar como en el total de depósitos de los hogares en el año 2022 era de 984,9 millones de euros, de los cuales 920,1 millones correspondían a los depósitos a la vista y 64,7 millones a los depósitos a plazo. Destaca

que, en general, a partir del año 2022, los depósitos a la vista comenzaron a reducirse, mientras que los depósitos a plazo experimentaron un crecimiento. En diciembre del año 2023 el total de depósitos de hogares era de 981,1 millones, 3,3 millones menos que en 2022. Sin embargo, los depósitos a la vista eran de 856 millones, 61,1 millones menos que el año anterior, mientras que los depósitos a plazo eran de 125 millones, creciendo casi el doble respecto al año anterior. Por otro lado, el año 2024 cerró con 1.022,4 millones en depósitos de hogares, siendo los depósitos a la vista de 855,3 millones, ligeramente inferiores a los de diciembre de 2023, y unos depósitos a plazo con un valor de 166,9 millones de euros, superior a los años anteriores. Los últimos datos disponibles, correspondientes a marzo del año 2025, muestran que actualmente el total de depósitos que poseen los hogares alcanza los 1.027 millones de euros, de los cuales 859,8 millones son a la vista y 167,5 son a plazo. Esto último, además de evidenciar un aumento generalizado de los depósitos de los hogares, muestra un aumento de depósitos a la vista respecto a diciembre de 2024, al igual que un aumento en el volumen de depósitos a plazo. Además, se muestra como en los últimos años, el valor total de los depósitos en manos de los hogares ha sido muy superior al de las entidades no financieras, lo que confirma que los hogares son los agentes más relevantes en el mercado de depósitos. Por otro lado, según el Observatorio de Finanzas y Tecnología de Funcas (2024) las empresas y hogares residentes mantenían unos depósitos a finales del año 2024 que suponían entre el 65% y el 70% del total de depósitos en España, destacando un aumento en los depósitos de no residentes, que representaban más de un 20%, cifra superior a los años anteriores. Por último, cabe destacar que, según una encuesta realizada por el BdE (2024c), el saldo mediano de los hogares en las cuentas bancarias para realizar pagos en el año 2022 era de 8.000 euros.

5. Remuneración de depósitos en bancos tradicionales y neobancos

5.1. Bancos tradicionales

5.1.1 Banco Santander

El banco Santander se fundó el 15 de mayo de 1857 en España, sin embargo, no limitó sus operaciones al mercado nacional, sino que en 1947 —noventa años después de su fundación— inició su expansión internacional, comenzando por América, con

presencia en países como Cuba, México y Argentina, entre otros. También se ha expandido por Europa, actuando en países como Inglaterra, Portugal o Polonia. Desde su fundación, el Banco Santander ha llevado a cabo la adquisición de numerosos bancos, tanto españoles como extranjeros, lo que ha impulsado su crecimiento y le ha permitido alcanzar una posición relevante en diversos mercados internacionales (Santander, s.f.). Además, en 2023 se posicionó como el cuarto banco más grande de Europa (Fernández, 2024), y en el 2024 registró un notable crecimiento, alcanzando un incremento de 8 millones de clientes y obteniendo un crecimiento del beneficio del 29% interanual a nivel global. (Banco Santander, 2025a). Actualmente, el banco Santander es el Banco más grande de España, con activo total de 1.837.079 millones de euros en 2024. Sin embargo, en cuanto a número de clientes se sitúa en segundo lugar con aproximadamente 15 millones de clientes (BdE, 2024a; Corchado, 2025). También es importante señalar que el banco Santander garantiza hasta un máximo de 100.000 euros por persona por la totalidad de depósitos, cubierto por el Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito de España (Banco Santander, 2025c).

En lo que concierne a la remuneración de los depósitos del Banco Santander en España, no se ha encontrado información que indique que actualmente ofrezca intereses por los depósitos a la vista, ni tampoco evidencia de que comercialice depósitos a plazo.

5.1.2 Banco BBVA

El banco BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A), nació en el año 1857 en España como “Banco Bilbao”, más tarde se fusionó con el “Banco Vizcaya” y en la década de los 90 se fusionó de nuevo pero esta vez con el “Banco Argentaria”, formando lo que hoy en día conocemos como BBVA. Actualmente opera en varios países, incluyendo México, donde lidera el mercado siendo el banco más grande del país. (Garijo, 2022). El banco BBVA es el segundo banco tradicional más grande de España, con un volumen de activos en 2024 de 772.402 millones de euros. No obstante, se sitúa en tercer lugar en cuanto a número de clientes, con una cifra de 11 millones aproximadamente (Bde, 2024a; Corchado, 2025).

En cuanto a la remuneración de depósitos del BBVA, no se ha encontrado ningún dato que muestre que actualmente se ofrezca remuneración por depósitos a la vista. Por otro lado, tampoco se ha encontrado información que sugiera que BBVA ofrece depósitos a plazo fijo tradicionales. En cambio, si ofrece un “depósito combinado” que como su

propio nombre indica, combina el depósito a plazo fijo con un fondo de inversión en el que existe un mínimo de 600 euros de depósito y un máximo de 500.000 euros a 13 meses. En este depósito combinado se puede obtener un mínimo del 0,15% TAE si el 30% del depósito se destina al fondo de inversión y 70% restante se destina al depósito a plazo y un máximo del 0,65% TAE si por el contrario se destina un 70% al fondo de inversión y un 30% al depósito a plazo, no obstante, esta remuneración es generada exclusivamente por el depósito a plazo, lo que significa que la remuneración conjunta del producto podría ser mayor o menor dependiendo del rendimiento del mercado en el que opera el fondo de inversión, a pesar de esto, el indicador de riesgo del producto se sitúa en un 1/6, siendo este el indicador del riesgo más bajo y 6/6 el de máximo riesgo. Además, BBVA está respaldado por el Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito de España cubriendo hasta 100.000 euros por persona (BBVA, s.f).

5.1.3 Caixabank

La entidad bancaria CaixaBank se originó en el año 1904 con la fundación de la caja de pensiones para la vejez y en el año 1990 se fusionó con la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Barcelona —fundado en el año 1844—, dando lugar a “La Caixa”, que posteriormente, en 2011, pasaría a denominarse CaixaBank, nombre con el que se le conoce en la actualidad. (Caixabank, 2018). Esta entidad destaca por ser el banco con más clientes en España, con aproximadamente 18,5 millones. Lo cual justifica que sea también el que más sucursales físicas conserva hoy en día en España, con una cantidad de 4.141 oficinas, siendo el segundo BBVA, con 1.913 oficinas (BdE, s.f; Corchado, 2025). No obstante, en cuanto a volumen de activo, CaixaBank es el tercer banco más grande de España, con un volumen total de 631.002 millones de euros (BdE, 2024b). Además, CaixaBank, al igual que otros bancos españoles, está cubierto por el Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito de España hasta 100.000 euros por persona (Caixabank, 2025a).

No se ha podido observar que CaixaBank ofrezca una remuneración por los depósitos a la vista en la actualidad, sin embargo, se ha encontrado información sobre un depósito a plazo fijo, concretamente un “depósito bonificado”. Este producto funciona como un depósito a plazo tradicional, con la peculiaridad de que aumenta la rentabilidad del depósito si contratas otros productos o servicios adicionales. La cantidad mínima exigida por el depósito a plazo es de 5.000 euros y en el caso de no

contratar ningún producto adicional ofrece un 0,25% TAE pagadero a final de vencimiento, por lo que será necesario contar con una cuenta corriente en CaixaBank. El hecho de contratar productos podría hacer que el depósito llegara a ofrecer un 1,25% TIN, pero la TAE dependerá del precio de los productos y del importe que se deposite por lo que no entraremos en detalles (CaixaBank, 2025a).

5.1.4 Banco Sabadell

El banco Sabadell fue fundado en el año 1881 en Cataluña bajo el nombre de “banco de Sabadell” y se fue expandiendo poco a poco al resto de España. Desde su fundación hasta la actualidad, la entidad ha experimentado un notable crecimiento y expansión internacional, ampliando su alcance mediante la adquisición de bancos tanto en España como en otros países. Gracias a estas operaciones, ha logrado tener presencia en mercados importantes como Estados Unidos e Inglaterra, entre otros, consolidándose, así como una entidad bancaria relevante en el sector (Banco Sabadell, s.f). Actualmente, el Banco Sabadell ocupa la cuarta posición entre los bancos más grandes de España, con un volumen de activos de 239.597 millones de euros y cuenta con aproximadamente 6,5 millones de clientes, situándose también como el cuarto banco con mayor número de usuarios en el país. Sin embargo, esta cifra se trata de una aproximación en base a datos del primer trimestre de 2024 (BdE, 2024b; Corchado, 2025). Cabe destacar que Banco Sabadell cuenta con la protección del Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito de España (Banco Sabadell, 2025a).

Respecto al Banco Sabadell, se ha observado que no ofrece remuneración alguna en sus cuentas corrientes. Por otro lado, no ha sido posible localizar información accesible en línea que confirme la existencia de depósitos a plazo.

5.2 Neobancos

5.2.1 Revolut

Revolut nació en el año 2015 en Londres, al principio, su modelo de negocio se basaba en ofrecer el servicio de transferencias de dinero y cambio de divisas a precios competitivos, sin embargo, en los últimos años ha aumentado su gama de productos añadiendo productos como la compra de acciones, criptomonedas o materias primas. También cuenta con diversos planes de pago que funcionan como una suscripción, los

usuarios pagan una cantidad al mes que les permite disfrutar de múltiples y diferentes ventajas como un seguro médico o un aumento de la rentabilidad de los ahorros entre muchas otras dependiendo del plan, cabe destacar que el plan básico es gratis y ofrece ventajas como los cambios de divisas sin comisiones adicionales hasta el límite de 1.000 euros mensuales entre otras (Gesino, 2023). Además de aumentar su oferta de productos y servicios, Revolut se ha expandido por distintos países en los últimos años, llegando a alcanzar una capitalización de mercado de 40.000 millones en 2024 (Gómez, 2024). En un comunicado, Revolut (2025c) anunciaba que se había alcanzado la cifra de 52,5 millones de usuarios respecto a los 38 millones que tenía en 2023. En el caso de España, Revolut abrió su sucursal en el año 2023 y comenzó a ofrecer IBAN español (Civieta, 2023). Un año después, en 2024, alcanzó la cifra de 4 millones de clientes situándose como el neobanco con mayor penetración de mercado en este país (Allievi & Contreras, 2024). Es relevante señalar que la adhesión de Revolut al Fondo de Garantía de Depósitos de Lituania protege los depósitos de los clientes para un importe de hasta 100.000 euros por persona (Revolut, 2025a).

Como comentábamos anteriormente, Revolut ofrece una gran cantidad de servicios, pero todavía carece de ciertos productos típicos de la banca tradicional como los depósitos a plazo. A pesar de esto, sí ofrece remuneración por los depósitos a la vista del 1,51% TAE con su plan básico gratuito, y de hasta un 2,53% TAE con el plan Ultra. Sin embargo, el coste de este último no se incluye en el cálculo de la TAE, por lo que la rentabilidad real podría ser inferior. Estas condiciones se aplican para saldos de hasta 100.000 euros. Esta cuenta remunerada tiene disponibilidad total, sin comisiones ni permanencia y funciona como una tradicional, pero tiene la peculiaridad de que no se puede usar como una cuenta de pago si no que es necesario transferir el dinero de la cuenta principal a la cuenta remunerada y viceversa. Por último, conviene destacar que, aunque el tipo de interés es fijo, Revolut se guarda el derecho a modificarlo en cualquier momento (Revolut, s.f.-a).

5.2.2 N26

N26 es un banco digital creado en Alemania en el año 2013 y que opera en 24 países. Abrió su sucursal en España en el 2019, año en el que empezó a ofrecer IBAN español (N26. S.f.a). Según N26 (2024) se obtuvo un gran crecimiento en 2024,

captando más de 200.000 nuevas altas mensuales y cerrando el primer trimestre con beneficios de su historia. N26 uno de los bancos digitales más populares de Europa y actualmente tiene más de 8 millones de clientes, de los cuales, más de 1 millón provienen del mercado español. Además, cuenta con el respaldo de en Fondo de garantía de Depósitos alemán, que protege los depósitos de cada cliente hasta 100.000 euros. (N26, s.f.-a)

Al igual que otros neobancos, N26 todavía no ofrece depósitos a plazo en España, pero sí ofrece remuneración por las cuentas corrientes. Este depósito se denomina “Cuenta de ahorro N26” y no tiene saldo máximo, ofreciendo un 0,75% TAE sin comisiones ni permanencia. Para acceder a esta remuneración es necesario ser cliente de N26, no obstante, debe tenerse en cuenta que los tipos de interés pueden cambiar. En adición a esto, existen planes de suscripción que incrementan la remuneración hasta un 1,55% TAE y estrategias de captación de clientes que también hacen aumentar el tipo de interés ofrecido en la cuenta de ahorro de N26, cosa que trataremos más adelante en el apartado de estrategias de captación de clientes (N26, s.f.b).

5.2.3 MyInvestor

MyInvestor es un neobanco español que nació en el año 2017 como una iniciativa del grupo Andbank España y en el que participan el Corte inglés seguros y AXA España principalmente (Myinvestor, 2021). Su plataforma ofrece el acceso a una gran cantidad de productos de inversión como fondos indexados, planes de pensiones o inversión en acciones, además de otros productos como los depósitos, cuentas de ahorro, préstamos e hipotecas (MyInvestor, 2025a). Según MyInvestor (2021), se experimentó un importante crecimiento en el año 2021 debido a la gran oferta de productos de inversión y sus competitivos productos hipotecarios, alcanzando los 70.000 clientes y 1.400 millones de cifra de negocio. Tres años después, MyInvestor cerró el ejercicio 2024 con aproximadamente 435.000 clientes y una cifra de negocio de 8.332 millones. (MyInvestor, 2025a). Por otra parte, los depósitos de esta entidad se encuentran garantizados por el Fondo de Garantía de Depósitos Español de Entidades de Crédito, asegurando la protección de sus clientes hasta un importe máximo de 100.000 euros (MyInvestor, 2025b).

En lo que respecta a los depósitos a la vista, ofrece una cuenta corriente remunerada para un saldo máximo de 70.000 euros al 1% TAE durante el primer año y un 0,3% TAE en años posteriores. Cabe destacar que el tipo de interés podría cambiar (MyInvestor, 2025b). En cuanto a los depósitos a plazo fijo, este neobanco español los ofrece a plazos de 1, 3, 6 y 12 meses, con rentabilidades actuales del 2,5%, 2%, 2% y un 1,75% TAE respectivamente. Se exige un mínimo de 10.000 euros y un máximo de 100.000 euros, no tiene comisiones de apertura o cancelación y los intereses se obtienen a vencimiento. No obstante, estos depósitos están vigentes hasta el día 1 de junio en el caso del depósito a 1 mes, y hasta 6 de junio de 2025 en el caso de los depósitos a 3, 6 y 12 meses (MyInvestor, 2025c).

6. Estrategias de captación de clientes

6.1 Bancos tradicionales

6.1.1 Banco Santander

En cuanto a las estrategias de captación de clientes particulares por parte del banco Santander, destaca su cuenta online, exclusiva para nuevos clientes con residencia fiscal en España, sin comisiones de mantenimiento o de administración y sin comisiones por realizar transferencias a países que se encuentran dentro de la unión europea, además, se incluye una tarjeta de débito libre de comisiones. Por otro lado, el Banco Santander ofrece a las personas físicas mayores de edad una bonificación de hasta 400 euros por domiciliar una nómina, pensión o ingreso recurrente, aunque esta promoción se ofrece junto a la cuenta online Santander, se puede aplicar en otras como por ejemplo la cuenta Santander. La cuenta Online Santander no ofrece remuneración alguna, siendo esta del 0% TIN y 0% TAE. La promoción de domiciliación de nómina es válida desde el 1 de abril del año 2025 hasta el 30 de septiembre del año 2025 (Banco Santander, 2025c; Banco Santander, 2025d).

En lo que se refiere a las condiciones de la promoción consistente en la domiciliación de una nómina, para poder optar a una remuneración de 300 euros es necesario domiciliar una nómina, pensión o ingreso recurrente por un importe mínimo de 600 mensuales en un único movimiento y para optar a una remuneración de 400 euros, es decir, 100 euros extra, es necesario que la nómina o pensión sea igual o superior a 2.500 euros mensuales, quedando fuera de las condiciones los ingresos

recurrentes y donde no se especifica que tenga que ser en un único movimiento. Si bien se ofrecen bonificaciones adicionales, estas requieren la contratación de productos complementarios cuyos costes no se especifican, lo que puede afectar negativamente al beneficio neto obtenido por el cliente. Es necesario no haber domiciliado una nómina, pensión o ingreso recurrente en el banco Santander con posterioridad al 1 de septiembre de 2024 y cumplir alguno de estos 4 requisitos: Domiciliar al menos 2 recibos con frecuencia mensual, efectuar al menos una operación mensual con tarjeta de crédito o contratar el producto Planeta Seguros Santander. Se exige una permanencia de las condiciones de 24 meses tanto para la domiciliación de nómina, pensión o ingreso recurrente como para el cumplimiento de uno de los 4 requisitos adicionales. Por otro lado, el ingreso de la compensación dineraria se realiza a partir de los 14 primeros días del primer mes desde la contratación de la promoción, cuando Santander verifique el cumplimiento de los requisitos. En el caso de los 100 euros extra, a partir de los primeros 14 días del segundo mes. Debe tenerse en cuenta que estos rendimientos están sujetos a la retención del 19% por concepto de IRPF por lo que el importe sería de 243 euros y 81 euros netos respectivamente (Banco Santander, 2025e).

6.1.2 Banco BBVA

El banco BBVA ofrece actualmente una cuenta nómina exclusiva para nuevos clientes mayores de 18 años que residan en España, en la que remuneran con 400 euros brutos por domiciliar una nómina o pensión, esta cuenta no tiene comisiones de administración ni mantenimiento, incluye una tarjeta de débito, transferencias dentro de Europa sin coste, y un servicio gratuito en el que gestionan el cambio de banco. La cuenta no genera rendimientos para el cliente, ya que tanto la TIN como la TAE se sitúan en el 0 %. Esta oferta es válida hasta el 20 de mayo del año 2025 (BBVA, 2025a).

En cuanto a las condiciones destacables de la cuenta nómina, es necesario que la nómina o pensión domiciliada sea de 800 euros o superior y que ese importe se reciba mediante una única transferencia y no varias transferencias cuyo sumatorio sea de dicho importe, ser nuevo cliente de BBVA, no haberse dado de baja como cliente de BBVA en el plazo de los 6 meses anteriores contado desde el inicio de la oferta, gestionar el alta de clientes BBVA de manera online y tener dicha nómina o pensión domiciliada durante un periodo mínimo de 12 meses. En cuanto al ingreso de los 400 euros se verificará el cumplimiento de los requisitos y desde este momento BBVA tendrá un mínimo de 45

días y un máximo de 6 meses para realizar el ingreso. Es necesario tener en cuenta que este rendimiento está sujeto a una retención del 19%, es decir, de 76 euros, por lo que el rendimiento neto será de 324 euros, y que, el incumplimiento de las condiciones conlleva penalizaciones dinerarias (BBVA, 2025b).

6.1.3 Caixabank

Por último, Caixabank ofrece una cuenta online sin comisiones en la que se remuneran las nuevas domiciliaciones de nómina con hasta 250 euros, sin comisiones de mantenimiento o administración, una tarjeta de débito sin costes de emisión ni de mantenimiento y transferencias gratuitas dentro de Europa. La retribución de la cuenta es nula, ofreciendo un 0% TIN y un 0% TAE. Esta promoción es válida hasta el 30 de junio del año 2025 (Caixabank, 2025b).

Dentro de las condiciones que se establecen para esta estrategia de captación de clientes encontramos que es necesario domiciliar una nómina de un importe mínimo de 900 mensuales para optar a una remuneración de 150 euros y una nómina de al menos 1.500 euros al mes para obtener una remuneración de 250 euros. La cuenta online sin comisiones es exclusiva para nuevos clientes, sin embargo, la bonificación por domiciliar la nómina es para nuevas domiciliaciones en una cuenta de Caixabank por lo que no es necesario ser nuevo cliente. Para obtener la bonificación de 150 o 250 euros respectivamente es necesario domiciliar también 3 recibos, realizar 3 pagos al trimestre, mantener estas condiciones durante 24 meses y, además, continuar otros 24 meses como cliente, con un saldo mínimo en la cuenta de 5 euros. Todo esto suma un total de 48 meses o 4 años. Por otro lado, tanto los 150 como los 250 euros, representan el importe neto a percibir una vez aplicada la retención a cuenta del 19% por concepto de IRPF (Caixabank, 2025b).

6.1.4 Banco Sabadell

La propuesta de Sabadell para captar clientes incluye una cuenta online sin comisiones y sin condiciones, diseñada para nuevos clientes mayores de 18 años residentes en España, donde se incluye una tarjeta de débito, una tarjeta de crédito (bajo ciertas condiciones), transferencias sin comisiones dentro de la zona euro y la

devolución del 3% de los recibos de luz y gas mediante la domiciliación de estos, sin importar el importe total. Asimismo, la cuenta online Sabadell remunera el ahorro de los clientes con un 2% TIN (2,018% TAE), pagadero mensualmente y donde el saldo medio máximo por el que se generan intereses es de 20.000 euros. Suponiendo que se mantiene un saldo medio de veinte mil euros durante un año el cliente genera 400 euros brutos en intereses, cuyo importe neto recibido sería de 324 euros tras aplicar la retención del 19% correspondiente a los rendimientos del capital mobiliario del IRPF. Por otro lado, Sabadell incentiva la domiciliación de la nómina y la vinculación de bizum en su cuenta online mediante una bonificación de 300 euros. La presente promoción del banco Sabadell corresponde al periodo que va desde el 1 al 29 de mayo del año 2025 (Banco Sabadell, 2025a; Banco Sabadell, 2025b).

Conforme a lo estipulado en la oferta promocional del Banco Sabadell, es necesario abrir una cuenta online Sabadell durante el periodo de la promoción. La nómina domiciliada debe de ser de un importe igual o superior a 1.000 euros, y se requiere que se mantenga el bizum vinculado y la nómina domiciliada hasta que se obtenga el último abono de la promoción. La bonificación consiste en abonos de 25 euros brutos durante 12 meses, siendo el primer abono en el tercer mes tras la apertura de la cuenta online sabadell. Cabe destacar el hecho de que sea pagadero mensualmente por un importe fijo, implica que la penalización consista simplemente en dejar de obtener la remuneración y no en un cargo a la cuenta. El importe neto mensual resulta en 20,25 euros tras aplicar la retención del 19% en concepto de IRPF, lo que supone un total de 243 euros netos al cabo de los 12 meses (Banco Sabadell, 2025b).

6.2 Neobancos

6.2.1 Revolut

En el caso de Revolut, también encontramos la domiciliación de nómina como estrategia de captación de clientes y está dirigido tanto a clientes existentes como a nuevos clientes residentes en España y mayores de 18 años, sin embargo, los nuevos clientes obtienen estos beneficios durante 12 meses y los existentes durante 6 meses. Revolut ofrece su “Plan Metal”, valorado en 15,99 euros al mes de manera gratuita por domiciliar la nómina. Este plan incluye un rendimiento del 2,27% TAE en la cuenta remunerada de Revolut liquidados diariamente para un saldo máximo de 100.000.

Además, incluye suscripciones en plataformas de socios comerciales como Uber valoradas en 2.700 euros anuales, acceso a más de 1.000 salas vip de aeropuertos a nivel global, retirada de hasta 800 euros mensuales en cajeros de todo el mundo sin comisiones por parte de Revolut, seguro de viaje y otros beneficios más. Esta promoción es válida hasta el 1 de mayo para clientes existentes y hasta el 31 de mayo para nuevos clientes (Revolut, 2025a; Revolut, 2025b).

Entre los requisitos destacables con el fin de ser beneficiario de esta promoción encontramos que es necesario poseer o crear una cuenta en Revolut, residir en España y obtener unos ingresos mínimos de 1.200 euros mensuales en la cuenta de Revolut, ya sea mediante uno o más pagos provenientes de cuentas que no sean de Revolut y que no estén a nombre del titular de la cuenta. Se tendrá que cumplir con las condiciones durante 12 meses, en el caso de incumplimiento se dejará de obtener el plan metal de manera gratuita. Por otro lado, suponiendo que se mantiene un saldo de 100.000 euros durante un año con una TAE del 2,27 %, un nuevo cliente podría obtener un rendimiento bruto máximo de 2.270 euros, sobre el cual se aplicaría una retención a cuenta del 19 %. También existe una retención a cuenta del 19% sobre el beneficio en especie que supone obtener el plan metal gratis. Es importante señalar que, si bien el tipo de interés se establece como fijo, existe la posibilidad de que sea modificado en el futuro, ya sea al alza o a la baja (Revolut, 2025b).

6.2.2 N26

Como parte de su estrategia de captación de nuevos clientes, el neobanco de origen alemán N26 ofrece una cuenta bancaria sin comisiones que permite, además, la apertura de una cuenta de ahorro asociada. Mediante la vinculación del bizum a la cuenta principal, dicha cuenta de ahorro remunera el saldo depositado por los clientes con un 2,53% TAE (2,5% TIN), devengados diariamente y abonados mensualmente para un saldo máximo de 50.000 euros. Esta promoción está vigente desde el 12 de marzo del año 2025 (N26, 2025).

En cuanto a las condiciones de la promoción ofrecida por la entidad N26, cabe destacar que es necesario ser nuevo cliente, abrir una cuenta N26 a partir de la fecha de inicio de la promoción, residir en España, tener más de 18 años y vincular Bizum a la cuenta N26. Suponiendo que se mantiene el bizum asociado y un saldo de 50.000 euros

durante un año en la cuenta remunerada al 2,53% TAE el interés obtenido ascendería a aproximadamente 1.250 euros brutos, importe sobre el cual se aplicaría una retención del 19% en concepto de IRPF. No obstante, es importante señalar que el tipo de interés podría aumentar o disminuir en cualquier momento, determinándose en función de la evolución de las condiciones del mercado (N26, 2025; N26, s.f.-c).

6.2.3 MyInvestor

El neobanco MyInvestor, especializado en ahorro e inversión, ofrece una cuenta remunerada que incluye tarjetas de crédito o débito gratis y no tiene comisiones de apertura, mantenimiento ni cancelación, lo que implica que no existe compromiso de permanencia (MyInvestor, 2025b). Sin embargo, la característica distintiva de esta entidad reside en el hecho de que no diferencia entre su oferta de depósitos estándar y sus estrategias de captación de clientes. MyInvestor ofrece un único tipo de cuenta bancaria para mayores de 18 años, ya expuesta en el apartado *Remuneración de depósitos en bancos tradicionales y neobancos*. Tanto su cuenta remunerada (depósito a la vista) como sus depósitos a plazo cumplen una doble función: actúan como productos base (disponible para clientes existentes) y, al mismo tiempo, como una estrategia de atracción de nuevos clientes, ofreciendo rentabilidades atractivas. Además, en el caso de los depósitos a plazo, se trata de ofertas de carácter temporal, lo que justifica que se consideren también como estrategias de captación de clientes.

7. Resultados y discusión

A continuación, se presentan los principales resultados obtenidos tras el análisis comparativo de la remuneración de depósitos y las estrategias de captación de entre bancos tradicionales y neobancos para el primer semestre del año 2025.

En relación con la oferta básica de cuentas corrientes se han observado los siguientes datos:

Figura 4: Remuneración en cuentas corrientes (depósitos a la vista)

Banco Tradicional	TAE ofrecida (%)	Observaciones
Banco Santander	0% TAE	Ninguna
BBVA	0% TAE	Ninguna
CaixaBank	0% TAE	Ninguna
Banco Sabadell	0% TAE	Ninguna
Neobanco	TAE ofrecida (%)	Observaciones
Revolut	1,51% TAE (plan básico)	La TAE puede cambiar. Saldo máximo de 100.000 euros. Sin permanencia
N26	0,75% TAE (Plan básico)	Sin saldo máximo ni permanencia. Tipo de interés variable
MyInvestor	1% TAE (primer año)	Hasta 70.000 € de saldo. Sin permanencia. El tipo de interés puede cambiar

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla se puede observar cómo los principales neobancos del mercado español ofrecen actualmente rentabilidades por mantener saldo en sus cuentas corrientes, mientras que los bancos tradicionales mantienen una posición más

conservadora. La remuneración ofrecida por los neobancos podría interpretarse como una estrategia orientada a retener saldos y fidelizar clientes, con el objetivo de penetrar en el mercado. Por otro lado, la falta de remuneración en los bancos tradicionales sugiere que no tienen incentivos para ofrecer rendimientos sobre estos saldos, ya que cuentan con una amplia base de clientes.

En cuanto a los depósitos a plazo, la falta de información por parte de los bancos tradicionales analizados ha imposibilitado la comparación entre entidades. Además, gran parte de los neobancos todavía no ofrecen productos tradicionales como préstamos o depósitos a plazo. De hecho, de los 3 neobancos analizados, solo MyInvestor ofrece depósitos a plazo.

En lo que respecta a la remuneración ofrecida por las 7 entidades analizadas mediante estrategias de captación de clientes se han obtenido los siguientes datos:

Figura 5: Remuneración ofrecida en estrategias de captación de clientes

Banco	Incentivo Máximo	Requisitos Principales
Banco Santander	400 € (bonificación por nómina)	Ser nuevo cliente. Domiciliar nómina $\geq$ 2.500 €/mes y cumplir 1 de 4 condiciones adicionales durante 24 meses
BBVA	400 € (bonificación por nómina)	Ser nuevo cliente. Domiciliar nómina o pensión $\geq$ 800 y 12 meses de permanencia
Caixabank	250 € (bonificación por nómina)	Ser nuevo cliente. Domiciliar nómina $\geq$ 1.500 €, 3 recibos, 3 pagos/trimestre y 48 meses de permanencia en total
Banco Sabadell	300 € (bonificación por nómina) + hasta 400 € (Saldo de hasta 20.000 euros al 2% TAE)	Ser nuevo cliente. Domiciliar nómina $\geq$ 1.000 €, vincular Bizum y mantener condiciones 12 meses.

Neobanco	Incentivo Máximo	Requisitos Principales
Revolut	Hasta 2.270 € (TAE de 2,27 % sobre saldo de hasta 100.000 €)	Ser nuevo cliente. Domiciliar ingresos $\geq$ 1.200 €/mes para obtener Plan Metal gratis y mantener condiciones 12 meses.
N26	Hasta 1.250 € (Saldo de hasta 50.000 € con TAE 2,53 %)	Ser nuevo cliente. Vincular Bizum.
MyInvestor	Hasta 700 euros (Saldo de hasta 70.000 euros con TAE 1%)	Ser cliente, nuevo o existente.

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla anterior se observa como todos los bancos tradicionales optan por la estrategia de domiciliación de nómina a cambio de una bonificación fija, a excepción del Banco Sabadell, que además remunera el saldo mantenido en los depósitos. Por el contrario, los tres neobancos seleccionados prefieren remunerar sus depósitos a la vista. Revolut, al igual que los bancos tradicionales, apuesta por la domiciliación de nómina, sin embargo, incentiva el uso de su cuenta de ahorro en lugar de ofrecer una bonificación fija.

Un elemento destacado de los datos analizados es que, en el ámbito de los bancos tradicionales, se puede observar cómo CaixaBank, siendo la entidad con la mayor base de clientes en España, no solo ofrece el incentivo más bajo, sino que también presenta la oferta más restrictiva entre las analizadas, al requerir la domiciliación de una nómina mínima de 1.500 euros y una permanencia total de 4 años. También se puede observar como el Banco Santander, segundo banco con más clientes en España ofrece un máximo de 400 euros para una nómina de 2.500 euros al mes con una permanencia de 2 años. Este aspecto resulta especialmente relevante, ya que BBVA, siendo la tercera entidad con mayor número de clientes en España, iguala la bonificación ofrecida por Santander, pero con condiciones significativamente más accesibles; únicamente exige la domiciliación de una nómina de 800 euros y una permanencia de un año. Por último, se

puede apreciar que Banco Sabadell, pese a exigir una domiciliación de nómina 200 euros superior a la del BBVA, es el banco que está dispuesto a ofrecer el mayor importe a sus nuevos clientes, además de ser el banco con menor número de clientes de entre los analizados. En conjunto, estos datos sugieren que, en el sector de la banca tradicional, las entidades con menor cuota de mercado tienden a lanzar promociones más atractivas y menos restrictivas.

Por otro lado, Revolut exige una nómina superior que los bancos BBVA y Sabadell, mientras que N26 y MyInvestor no exigen requisitos que requieran un ingreso mensual ni permanencia, por lo que son promociones más accesibles. Los neobancos muestran una mayor disposición a ofrecer incentivos que los bancos tradicionales, principalmente a través de la remuneración de depósitos. No obstante, los rendimientos presentados en la tabla reflejan el importe máximo que se podría obtener manteniendo el saldo máximo durante un año completo, una situación poco representativa de la realidad en España. En este sentido, a partir de la encuesta realizada por el BdE (2024c), y bajo el supuesto de mantener un saldo medio de 8.000 euros y que los tipos promocionales de Revolut, N26 y MyInvestor permanezcan constantes, la rentabilidad bruta generada al cabo de un año ascendería a 181,60€, 202,40€ y 80€, respectivamente.

Considerando lo analizado anteriormente, es importante señalar que las estrategias de captación basadas en domiciliar nóminas no son aptas para toda la población ya que exigen condiciones muy específicas. En este sentido, los neobancos ofrecen mayores oportunidades para preservar el valor del dinero frente a la inflación, ofreciendo sus productos de ahorro como producto básico apto para toda clase de clientes y no para un grupo selecto, además de promociones puntuales en las que se puede obtener más rentabilidad cumpliendo requisitos simples como vincular el bizum, como es el caso de N26.

Con relación a la falta de traslación de los tipos de interés a los tipos de depósito a la vista observada en los últimos años, y pese a encontrarnos en un contexto de tipos decrecientes, se ha constatado que los bancos tradicionales analizados realizan una traslación nula a las cuentas corrientes de sus clientes. En cambio, los neobancos tienden a trasladar gran parte. Esto se fundamenta tanto en las observaciones actuales de los neobancos analizados como en antecedentes como el de Trade Republic, mencionado previamente. Asimismo, este hallazgo apoya el argumento del estudio de Erel et al. (2023) de que los bancos digitales trasladan más rápidamente los tipos de interés a los

tipos de depósito ante cambios en la política monetaria, en comparación con los bancos tradicionales. Aunque los datos de este estudio proceden del mercado estadounidense, estos podrían ser indicativos de patrones similares en otros mercados con una creciente presencia de neobancos, como ocurre en España.

Cabe destacar que la facilidad de depósito se encontraba en el 2,25% a finales de abril del 2025. Los datos relativos a la captación de clientes pertenecen principalmente a mayo, periodo en el que Revolut y N26 ofrecían rentabilidades superiores a dicha facilidad, con una TAE del 2,27% y un 2,53% respectivamente. Sin embargo, tras la reducción de los tipos de interés por parte del BCE en junio de 2025, la facilidad de depósito se situó en el 2%, por lo que entidades como N26 disminuyeron la rentabilidad ofrecida al 2,25% TAE.

A su vez, uno de los hallazgos principales del análisis comparativo es que solo se ha detectado una condición de saldo mínimo (5 euros en Caixabank) en las promociones de domiciliación de nómina. Esto resulta interesante ya que implica que las personas que cumplan con los requisitos pueden mover libremente las cantidades que deseen hacia los depósitos a la vista remunerados de los neobancos, con el objetivo de maximizar el rendimiento de sus ahorros, al mismo tiempo que mantienen una total disponibilidad sobre ellos.

Por último, se ha observado que todos los bancos analizados están cubiertos por algún fondo de garantía de depósitos hasta 100.000 euros; Santander, BBVA, Caixabank, Sabadell y MyInvestor están cubiertos por el fondo de garantía de depósitos de entidades de crédito de España, mientras que Revolut y N26 están cubiertos por el fondo de garantía de depósitos de Lituania y Alemania respectivamente.

8. Conclusión

El presente trabajo ha permitido analizar la situación actual de la remuneración de depósitos y las tendencias existentes en cuanto a las estrategias de captación de clientes en el sector bancario español, comparando la actuación de los bancos tradicionales y los neobancos en un contexto de bajadas en los tipos de interés. Los resultados obtenidos muestran diferencias claras entre ambos modelos de banca.

Por un lado, los bancos españoles no trasladaron de manera efectiva las subidas de tipos de interés por parte del Banco Central Europeo en el pasado, por lo que era de esperar que, en el contexto actual de disminución de los tipos de interés, los principales bancos españoles mantuvieran una remuneración baja o nula en los depósitos a la vista. Aunque sabemos que existe un alto grado de concentración bancaria en España y que existen estudios que demuestran que el poder de mercado reduce el incentivo de los bancos por competir por los ahorros mediante la remuneración de los depósitos, la falta de remuneración no se puede atribuir únicamente a estos factores, ya que, existen muchos otros.

Dentro del grupo de bancos tradicionales, se observa una relación inversa entre la cuota de mercado y la agresividad comercial. Los bancos con menor número de clientes, como Banco Sabadell, muestran una tendencia a ofrecer incentivos más atractivos y accesibles en sus estrategias de captación de nuevos clientes, mientras que entidades con una base de clientes más amplia, como CaixaBank, presentan condiciones más restrictivas y menos generosas.

Por otro lado, los neobancos están ganando protagonismo en el mercado. Estas entidades han sabido aprovechar el entorno competitivo español ofreciendo cuentas remuneradas con tipos atractivos, estrategias de captación más accesibles y sin tantas exigencias como ocurre en la banca tradicional. Aunque su cuota de mercado en depósitos sigue siendo reducida, factores como su creciente presencia en el mercado español mediante la concesión de licencias bancarias, su popularidad entre los jóvenes y su oferta de productos, podría convertirlos en fuertes competidores en el mercado de depósitos español a medio o largo plazo. Además, con el tiempo, es probable que los neobancos empiecen a competir también en productos típicos de la banca tradicional, como los préstamos, algo que Revolut ya ha empezado a hacer, tal como se menciona anteriormente en este trabajo.

En conjunto, se constata que, aunque la remuneración de los neobancos no es fija y cambia en función de los tipos establecidos por el BCE, trasladan parte de lo que obtienen con la facilidad de depósito, mientras que la banca tradicional mantiene un enfoque más conservador. Esta situación pone de relieve la importancia de fomentar la educación financiera entre la población, ya que una mayor comprensión de productos de ahorro básicos como los depósitos, podría incentivar una mayor movilidad del ahorro hacia las opciones más rentables, favoreciendo así una mayor competencia y eficiencia

en el sistema financiero. Además, las 7 entidades analizadas ponen de manifiesto una amplia oferta de cuentas sin comisiones y/o condiciones en el mercado actual, por lo que los individuos podrían aprovechar las ventajas de dos o más entidades simultáneamente y sin ningún coste adicional.

Por último, una mayor disponibilidad de información habría permitido un análisis más profundo y amplio sobre tema abordado. De cara a informes o análisis posteriores, sería muy útil contar con datos agregados por países sobre de las remuneraciones medias de depósito ofrecidas por los neobancos, así como datos históricos sobre la evolución de la remuneración de los depósitos individuales de cada entidad en función de los tipos de interés establecidos por el Banco Central Europeo (BCE). Además, sería interesante disponer de información pública sobre los depósitos a plazo por parte de las entidades bancarias, lo cual permitiría realizar un análisis completo y preciso sobre las opciones disponibles en el mercado.



9. Bibliografía

- Alberni, M., Berges, Á., & Rodríguez, M. (2023). *Remuneración de los depósitos y euríbor: ¿por qué esta vez es diferente?*. Funcas.
<https://www.funcas.es/articulos/remuneracion-de-los-depositos-y-euribor-por-que-esta-vez-es-diferente/>
- Allievi, M., & Contreras, E. (2024). Revolut supera ya los 4 millones de clientes en España tras crecer un 60% en un año. *El Economista*.
<https://www.eleconomista.es/banca-finanzas/noticias/13119681/12/24/revolut-supera-ya-los-4-millones-de-clientes-en-espana-tras-crecer-un-60-en-un-an.html>
- Banco Central Europeo (BCE). (2025a). *Key ECB interest rates*.
https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/key_ecb_interest_rates/html/index.es.html
- Banco Central Europeo (BCE). (2025b). *Bank interest rates - deposits from households with an agreed maturity of up to one year (new business) - Spain, Spain, Monthly*.
<https://data.ecb.europa.eu/data/datasets/MIR/MIR.M.ES.B.L22.F.R.A.2250.EUR.N>
- Banco Central Europeo (BCE). (2025c). *Bank interest rates - deposits from households with an agreed maturity of up to one year (new business) - Euro area, Monthly*.
<https://data.ecb.europa.eu/data/datasets/MIR/MIR.M.U2.B.L22.F.R.A.2250.EUR.N>
- Banco Central Europeo (BCE). (2025d). *Bank interest rates - overnight deposits from households - Spain, Spain, Monthly*.
<https://data.ecb.europa.eu/data/datasets/MIR/MIR.M.ES.B.L21.A.R.A.2250.EUR.N>
- Banco Central Europeo (BCE). (2025e). *Bank interest rates - overnight deposits from households - Euro area, Monthly*.
<https://data.ecb.europa.eu/data/datasets/MIR/MIR.M.U2.B.L21.A.R.A.2250.EUR.N>
- Banco de España (BdE). (2025). *Depósitos en las Otras Instituciones Financieras Monetarias de sociedades no financieras, hogares e ISFLSH residentes en España, por naturaleza*. Boletín estadístico.
<https://www.bde.es/webbde/es/estadisticas/compartido/datos/pdf/a0822.pdf>
- Banco de España (BdE). (s.f.). *Registro de oficinas de entidades supervisadas*.
<https://app.bde.es/exbwciu/exbwciuias/xml/Arranque.html>
- Banco de España. (2021, 13 de julio). *Campañas de captación de nuevos clientes: ¿quieres venir a mi banco?* Banco de España.

<https://cliente bancario.bde.es/pcb/es/blog/campanas-de-captacion-de-nuevos-clientes--quieres-venir-a-mi-banco-.html>

Banco de España. (2024a, 31 de diciembre). *Estados financieros públicos primarios de las entidades de crédito*. Sistema de Información Financiera de Distribución (SIFDI). [https://app.bde.es/sifdif/es/#/202412/6611/0049\(0000\)-0182\(0000\)](https://app.bde.es/sifdif/es/#/202412/6611/0049(0000)-0182(0000))

Banco de España. (2024b, 31 de diciembre). *Estados financieros públicos primarios de las entidades de crédito*. Sistema de Información Financiera de Distribución (SIFDI). [https://app.bde.es/sifdif/es/#/202412/6611/0081\(0000\)-2100\(0000\)](https://app.bde.es/sifdif/es/#/202412/6611/0081(0000)-2100(0000))

Banco de España. (2024c). *Encuesta Financiera de las Familias (EFF) 2022: métodos, resultados y cambios 2020*. Banco de España. <https://doi.org/10.53479/36572>

Banco Sabadell. (2025a). *Cuenta Online Sabadell sin comisiones*. Sabadell. Recuperado el 19 de mayo de 2025, de <https://www.bancsabadell.com/cuenta-online/>

Banco Sabadell. (2025b). *Condiciones de la promoción “300€ por tu nómina + Bizum”*. Sabadell. Recuperado el 19 de mayo de 2025, de https://assets.bancsabadell.com/is/content/grupbancsabadell/condiciones_cos_promo_300euros_nomina_bizum_05_2025_ESpdf

Banco Sabadell. (s.f.). *Banco Sabadell, más de 140 años de historia*. Sabadell. <https://www.grupbancsabadell.com/corp/es/sobre-el-grupo/historia.html>

Banco Santander. (2025a). *Presentación resultados 4T 2024*. Santander. Recuperado el 21 de abril de 2025, de <https://www.santander.com/content/dam/santander-com/es/documentos/resultados-trimestrales/2024/4t/rt-4t-2024-presentacion-resultados-banco-santander-es.pdf>

Banco Santander. (2025b). *Presentación resultados e información complementaria 4T 2024*. Santander. Recuperado el 14 de abril de 2025, de <https://www.santander.com/content/dam/santander-com/es/documentos/resultados-trimestrales/2024/4t/rt-4t-2024-presentacion-resultados-informacion-complementaria-banco-santander-es.pdf>

Banco Santander. (2025c). *Cuenta Online Nómina*. Santander. Recuperado el 26 de mayo de 2025, de <https://online.bancosantander.es/landings/cuentas/cuenta-online/nomina/>

Banco Santander. (2025d). *Información precontractual Cuenta Online*. Santander. Recuperado el 26 de mayo de 2025, de <https://wcm.bancosantander.es/wce/documentos-cms/do-info-precontractual-cuenta-online-santander.pdf>

Banco Santander. (2025e). *Bases legales prórroga campaña nómina efectivo 150*. Santander. Recuperado el 26 de mayo de 2025, de https://wcm.bancosantander.es/wce/bases_legales/do-10-0-0-bases-legales-prorroga-campana-nomina-efectivo-150-Oct-2022.pdf

- Banco Santander. (s.f.). *Nuestra historia*. Santander.
<https://www.santander.com/es/sobre-nosotros/nuestra-historia>
- BBVA. (2025a). *Cuenta nómina*. BBVA. Recuperado el 19 de mayo de 2025, de
<https://www.bbva.es/general/landings/captacion/cuenta-nomina.html>
- BBVA. (2025b). *Boletín de adhesión promoción 400€ alta*. BBVA. Recuperado el 19 de mayo de 2025, de <https://www.bbva.es/content/dam/public-web/bbvaes/documents/productos/cuentas/promociones/boletin-adhesion-promo-400-alta.pdf>
- BBVA. (s.f.). *Depósito combinado*. Recuperado el 25 de abril de 2025, de
<https://www.bbva.es/personas/productos/depositos/deposito-combinado.html>
- CaixaBank. (2018). *Historia del grupo*. CaixaBank.
https://www.caixabank.com/deployedfiles/comunicacion/Estaticos/pdf/Historia_ES_2018_01.pdf
- CaixaBank. (2025a). *Depósito bonificado a plazo fijo*. CaixaBank. Recuperado el 27 de abril de 2025, de <https://www.caixabank.es/particular/ahorro/deposito-plazo-fijo.html>
- CaixaBank. (2025b). *Cuenta Online*. CaixaBank. Recuperado el 21 de mayo de 2025, de
https://multimedia.caixabank.es/portal/cuenta_online/index.html
- Carbó Valverde, S., & Rodríguez Fernández, F. (2023). *La remuneración de los depósitos en España*. Funcas. <https://www.funcas.es/articulos/la-remuneracion-de-los-depositos-en-espana/>
- Carbó, S., & Rodríguez, F. (2024). *Retos de la banca española cincuenta años después de la liberalización*. Funcas. <https://www.funcas.es/articulos/retos-de-la-banca-espanola-cincuenta-anos-despues-de-la-liberalizacion/>
- Carbó, S., Cuadros, A., & Rodríguez, F. (2025). *Estudio sobre el sector bancario español*. Funcas. <https://www.funcas.es/wp-content/uploads/2025/02/Estudio-sobre-el-sector-bancario-espanol.pdf>
- Cinco Días. (2025, 19 de marzo). ¿Qué es Trade Republic? El neobanco alemán que ya ofrecerá cuentas con IBAN español. *Cinco Días*.
<https://cincodias.elpais.com/mercados-financieros/2025-03-19/que-es-trade-republic-el-neobanco-aleman-que-ya-ofrece-cuentas-con-iban-espanol.html>
- Civieta, O. (2023). Revolut alcanza 2 millones de clientes en España y ofrece IBAN local. *Business Insider España*. <https://www.businessinsider.es/finanzas-personales/revolut-alcanza-2-millones-clientes-espana-ofrece-iban-local-1304408>
- CNMC. (2024). *Informe sobre los factores ligados a la estructura y funcionamiento del mercado bancario que podrían afectar a los incentivos para la remuneración de los depósitos*. CNMC. <https://www.cnmc.es/sites/default/files/5710381.pdf>

- Contreras, E. (2023). Revolut lanza préstamos personales en España por hasta 30 000 euros. *elEconomista*. <https://www.eleconomista.es/banca-finanzas/noticias/12119782/01/23/Revolut-lanza-prestamos-personales-en-Espana-por-hasta-30000-euros.html>
- Corchado Rubio, B. (2025). *¿Cuáles son los bancos con más clientes en 2025?* SinComisiones. <https://sincomisiones.org/blog/bancos-con-mas-clientes-2025>
- elEconomista. (2025). Cuenta remunerada al 2,27% Trade Republic: opiniones y análisis. *elEconomista*. Recuperado el 1 de mayo de 2025, de <https://www.eleconomista.es/finanzas-personales/trading/trade-republic-analisis/analisis-cuenta-de-ahorro-trade-republic/#opiniontraderepublic>
- Erel, I., Liebersohn, J., Yannelis, C., & Earnest, S. (2023). *Monetary policy transmission through online banks*. European Central Bank. https://www.ecb.europa.eu/press/conferences/shared/pdf/20240425_champ/Erel_paper.en.pdf
- Estrada García, Á., Sastre de Miguel, M.^a T., & Vega Croissier, J. L. (1994). *Mecanismo de transmisión de los tipos de interés: El caso español*. Banco de España. <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSerias/DocumentosTrabajo/94/Fich/dt9408.pdf>
- EVO Banco. (s.f.). *Qué es un neobanco y cómo funciona*. EVO banco. <https://www.evobanco.com/ayuda/al-dia-con-EVO/finanzas/que-es-un-neobanco/>
- Fernández, R. (2024). *Principales bancos españoles por volumen de activos totales en 2023*. Statista. Recuperado el 20 de abril de 2025, de <https://es.statista.com/estadisticas/567267/bancos-operativos-en-espana-por-volumen-de-activos-totales/>
- Funcas. (2022, 13 de octubre). *¿Cómo es la nueva generación de neobancos?* Funcas. <https://www.funcas.es/odf/como-es-la-nueva-generacion-de-neobancos/>
- Garijo, M. (2022, 14 de septiembre). Quién es quién en el sector financiero: BBVA, el banco de los empresarios vascos que se convirtió en un gigante con la digitalización como meta. *Business Insider España*. <https://www.businessinsider.es/economia/bbva-historia-banco-estrategia-dividendo-1092267>
- Gesino, T. (2023). *Revolut*. Contrary Research. <https://research.contrary.com/company/revolut>
- Gómez, L. (2024). Revolut alcanza una valoración de 40,000 millones y se cuela en el top ten de bancos europeos. *El Economista*. <https://www.eleconomista.es/banca-finanzas/noticias/12950860/08/24/revolut-alcanza-una-valoracion-de-40000-millones-y-se-cuela-en-el-top-ten-de-bancos-europeos.html>

- ING. (s.f.). *¿Qué es un depósito bancario?* ING. Recuperado el 4 de abril de 2025, de <https://www.ing.es/ennaranja/finanzas-personales/conceptos-utiles/que-es-un-deposito-bancario/>
- Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito. (2014, 27 de junio). *Boletín Oficial del Estado*, núm. 156, pp. 50248–50341. <https://www.boe.es/eli/es/l/2014/06/26/10>
- Marqués-Ibáñez, D., & Reghezza, A. (2024, mayo). *Depósitos y transmisión de la política monetaria*. Funcas. <https://www.funcas.es/articulos/depositos-y-transmision-de-la-politica-monetaria/>
- MyInvestor. (2021, 28 de septiembre). *MyInvestor cumple cuatro años con más de 70 000 clientes y 1 400 millones de cifra de negocio*. MyInvestor. <https://myinvestor.es/notas-de-prensa/myinvestor-cumple-cuatro-anos-con-mas-de-70-000-clientes-y-1-400-millones-de-cifra-de-negocio/>
- MyInvestor. (2025a, 16 de enero). *MyInvestor incrementa su volumen de negocio un 90 % en 2024, alcanzando 8 332 millones*. MyInvestor. <https://myinvestor.es/notas-de-prensa/myinvestor-incrementa-su-volumen-de-negocio-un-90-en-2024-alcanzando-8-332-millones/>
- MyInvestor. (2025b). *Cuenta corriente remunerada*. MyInvestor. Recuperado el 12 de mayo de 2025, de <https://myinvestor.es/cuentas-tarjetas/cuentas/>
- MyInvestor. (2025c). *Depósitos con rentabilidad garantizada*. MyInvestor. Recuperado el 12 de mayo de 2025, de <https://myinvestor.es/cuentas-tarjetas/depositos/>
- N26. (2024). *N26 cierra por primera vez un trimestre con beneficios y acelera la captación de clientes*. N26. <https://n26.com/es-es/prensa/comunicados-de-prensa/n26-cierra-por-primera-vez-un-trimestre-con-beneficios-y-acelera-la-captacion-de-clientes>
- N26. (2025). *Cuenta de Ahorro*. N26. Recuperado el 27 de mayo de 2025, de <https://n26.com/es-es/cuenta-ahorro>
- N26. (s.f.-a). *¿Qué es el banco N26 y cómo funciona?* N26. Recuperado el 15 de mayo de 2025, de <https://n26.com/es-es/sobre-n26>
- N26. (s.f.-b). *¿Qué es la cuenta de ahorro N26?* Recuperado el 17 de mayo de 2025, de <https://support.n26.com/es-es/app-y-herramientas/cuenta-de-ahorro/que-es-cuenta-de-ahorro-n26>
- N26. (s.f.-c). *Cuenta sin comisiones*. N26. Recuperado el 27 de mayo de 2025, de <https://n26.com/es-es/cuenta-sin-comisiones>
- Observatorio de Finanzas y Tecnología de Funcas. (2024, octubre). *Depósitos bancarios en España: evolución, estructura y tipología*. Funcas. <https://www.funcas.es/wp-content/uploads/2024/10/Nota-OFT-1-2024.pdf>

- Revolut (2025c, 11 de abril). *2024 Annual Report*. Revolut. <https://assets.revolut.com/pdf/annualreport2024.pdf>
- Revolut. (2025a). *Obtén un 2,27% TAE por tus ahorros y mucho más*. Revolut. Recuperado el 27 de mayo de 2025, de <https://www.revolut.com/es-ES/promo/plan-salary-affiliates/>
- Revolut. (2025b). *Plan Salary Promotion*. Revolut. Recuperado el 27 de mayo de 2025, de https://www.revolut.com/es-ES/legal/PLAN_SALARY_PROMOTION/
- Revolut. (s.f.-a). *Savings Account*. Revolut. Recuperado el 27 de mayo de 2025, de <https://www.revolut.com/es-ES/legal/savings-account/>
- Revolut. (s.f.-b). *Revolut Metal*. Revolut. Recuperado el 27 de mayo de 2025, de <https://www.revolut.com/es-ES/metal/>
- Sobrino, R. (2024, 6 de junio). Trade Republic rebaja los intereses que paga por su cuenta del 4% al 3,75%. *Cinco Días*. <https://cincodias.elpais.com/mercados-financieros/2024-06-06/trade-republic-rebaja-los-intereses-que-paga-por-su-cuenta-del-4-al-375.html>
- Statista. (s.f.). *Digital banks in Spain — Outlook*. Statista. Recuperado el 30 de abril de 2025, de <https://www.statista.com/outlook/fmo/banking/digital-banks/spain?currency=USD>
- Trade Republic. (2025). *Efectivo: Intereses, Tarjeta & Cuenta corriente*. Trade Republik. Recuperado el 22 de mayo de 2025, de <https://traderepublic.com/es-es/support#support-get-help>