

ACEPTACIÓN DE LAS HIPOTECAS INVERSAS EN ESPAÑA: UN ANÁLISIS DESDE LA TEORÍA DEL COMPORTAMIENTO PLANIFICADO MEDIANTE PLS-SEM Y REGRESIÓN CUANTÍLICA

ACCEPTANCE OF REVERSE MORTGAGES IN SPAIN: AN ANALYSIS BASED ON THE THEORY OF PLANNED BEHAVIOR THROUGH PLS-SEM AND QUANTILE REGRESSION

Jorge de Andrés-Sánchez

Social and Business Research Laboratory; Departamento de Gestión de Empresas. Universitat Rovira i Virgili. Tarragona, España.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7715-779X>
jorge.deandres@urv.cat

Teresa Costa Cor

Departamento de Matemática Económica, Financiera y Actuarial; Observatorio de los Sistemas Europeos de Previsión Social Complementaria. Universitat de Barcelona. Barcelona, España.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9214-4751>
tcosta@ub.edu

Laura González-Vila Puchades

Departamento de Matemática Económica, Financiera y Actuarial; Observatorio de los Sistemas Europeos de Previsión Social Complementaria. Universitat de Barcelona. Barcelona, España.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4824-5894>
lgonzalezv@ub.edu

(Autor de correspondencia)

Fecha de recepción: 2 diciembre 2025

Fecha de aceptación: 19 febrero 2026

RESUMEN

El progresivo envejecimiento poblacional y la incertidumbre sobre la sostenibilidad de los sistemas públicos de pensiones han impulsado el interés por instrumentos financieros que permitan complementar los ingresos tras la jubilación, entre los cuales destacan las hipotecas inversas (HIs). Aunque en España este instrumento tiene un gran potencial de crecimiento, su contratación sigue siendo escasa. El objetivo de este estudio es analizar los factores determinantes de la intención de uso de las HIs en España basándose en una extensión de la Teoría del Comportamiento Planificado. El trabajo contribuye a un ámbito en el que la evidencia empírica nacional es todavía escasa y, adicionalmente, incorpora un análisis de heterogeneidad de dichos factores a lo largo de la distribución de la variable dependiente. La investigación emplea un enfoque metodológico que combina ecuaciones estructurales con mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM, por sus siglas en inglés) con regresión cuantílica. El primer instrumento permite identificar relaciones esperadas entre variables, mientras que el segundo ofrece una visión más granular de los efectos a lo largo de la distribución de la intención de uso. Los resultados indican que la actitud hacia las HIs es el factor con mayor



peso explicativo sobre su intención de uso, seguida de la influencia social y del motivo de legado, que opera como barrera estructural. Asimismo, variables como la edad (de forma consistente) y el nivel de renta (solo en determinados cuantiles de la intención de uso) muestran una relación negativa con la aceptación. El estudio evidencia que la adopción de las HIs en España depende de un equilibrio entre percepciones individuales, legitimación social y factores culturales vinculados a la transmisión patrimonial. Estas conclusiones aportan implicaciones relevantes para el diseño de políticas y estrategias orientadas a mejorar la aceptación de las HIs en España.

Palabras clave: Hipoteca inversa; jubilación; Teoría del Comportamiento Planificado; ecuaciones estructurales con mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM); regresión cuantílica.

ABSTRACT

The progressive ageing of the population and the uncertainty surrounding the sustainability of public pension systems have increased interest in financial instruments that help supplement income after retirement, among which reverse mortgages (RMs) stand out. Although this instrument has significant growth potential in Spain, its uptake remains limited. The aim of this study is to examine the factors that determine the intention to use RMs in Spain, based on an extension of the Theory of Planned Behavior. The paper contributes to a field where empirical evidence for Spain remains very limited and, additionally, incorporates a distributional perspective to assess heterogeneity of these factors across the distribution of the dependent variable. The research employs a methodological approach that combines Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) with quantile regression. The former allows the identification of expected relationships between variables, while the latter provides a more granular view of effects across the distribution of the intention to use. The results indicate that attitudes toward RMs constitute the most influential factor explaining the intention to use them, followed by social influence and the bequest motive, which acts as a structural barrier. Likewise, variables such as age (consistently) and income level (only in certain quantiles of intention to use) show a negative relationship with acceptance. The study demonstrates that the adoption of RMs in Spain depends on a balance between individual perceptions, social legitimization, and cultural factors linked to intergenerational wealth transfer. These findings offer relevant implications for the design of policies and strategies aimed at improving the acceptance of RMs in Spain.

Keywords: Reverse mortgage; retirement; Theory of Planned Behavior; partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM); quantile regression.

1. INTRODUCCIÓN

Según se recoge en la Ley 41/2007 (Jefatura del Estado, 2007), una hipoteca inversa típica¹ (HI) es un producto financiero dirigido a personas de 65 años o más, aquellas con un grado de discapacidad del 33% o superior, o aquellas con dependencia severa o gran dependencia, que les permite obtener liquidez a partir del valor de su vivienda habitual sin perder la propiedad de la misma ni tener que dejarla. A diferencia de una hipoteca convencional, donde el deudor realiza pagos al prestamista, en una HI es el prestamista quien realiza pagos al deudor. Estos pagos pueden materializarse en un único desembolso, desembolsos periódicos o una combinación de ambos, y el importe total a recibir depende del valor de tasación de la vivienda, la edad del propietario y el tipo de interés acordado. El préstamo no tiene que devolverse hasta que el propietario de la vivienda (o su beneficiario) venda la propiedad o fallezca. En este último caso, son los herederos quienes devuelven el importe del préstamo

¹ Una HI atípica es aquella en la que no se cumplen los requisitos de edad, dependencia o grado de discapacidad, la vivienda no es la habitual o no es concedida por entidades de crédito o entidades aseguradoras, es decir, no cumplen con los requisitos de la citada ley. También tiene la consideración de HI, pero no le son de aplicación los beneficios fiscales previstos en la citada ley.

junto con los intereses devengados.

Las HIs son especialmente atractivas para los jubilados que tienen liquidez limitada, ya que les permiten complementar sus ingresos en la jubilación y mejorar la calidad de vida en ese periodo vital manteniendo el uso del hogar (Boj et al., 2022). Se introdujeron en España a principios de la década de los 2000 como respuesta a la necesidad de ofrecer a las personas mayores una vía para complementar sus pensiones de jubilación aprovechando el alto nivel de ahorro acumulado en vivienda, dado que este es el principal activo patrimonial de las familias españolas (Simón-Moreno, 2019). Este hecho, unido a que desde la década de los 2010 existe un amplio debate público sobre la sostenibilidad de los sistemas de pensiones en los países desarrollados, hacía previsible un crecimiento en la suscripción de este tipo de contratos en España (Nasarre-Aznar, 2014). Sin embargo, a pesar de este contexto favorable, incluyendo una regulación legal que dota a estas operaciones de una mayor protección respecto a muchos otros países (Simón-Moreno, 2019), el desarrollo de la HI en España ha sido muy limitado. Por ejemplo, mientras que en países como el Reino Unido se ha consolidado este producto financiero, con más de 58 000 contratos firmados en 2023 y un volumen que supera los 2.6 mil millones de libras (Pymeseguros, 2024), en España se registraron solo 409 HIs durante ese mismo año (Economist & Jurist, 2024).

La poca extensión de la HI no es un fenómeno exclusivo de España. En la mayoría de los países donde se ha estudiado su aceptación, su nivel de desarrollo es sorprendentemente bajo en comparación con el potencial de mercado (Knaack et al., 2020). Esta situación incluye lugares con un sistema financiero avanzado, como la Unión Europea (Bartsch et al., 2021; Hoekstra & Dol, 2021; Knaack et al., 2020), estados asiáticos como Corea (Knaack et al., 2020), países sudamericanos como Colombia (Meneses Cerón et al., 2024), o Australia (Whait et al., 2019). Solo en algunos mercados como Reino Unido o Estados Unidos se observa una mayor difusión, aunque tampoco alcanza el grado que cabría esperar (Knaack et al., 2020).

La literatura describe diversas razones para la baja aceptación de las HIs. Desde el punto de vista de la demanda se aduce la falta de conocimiento de este tipo de productos, la desconfianza hacia las entidades bancarias, los altos costes asociados (tasación, seguros, intereses) y la percepción negativa de “hipotecar” la herencia (Whait et al., 2019). La oferta bancaria ha sido reducida y poco competitiva, tal como se constata en países como España (Simón-Moreno, 2016) o Alemania (Bartsch et al., 2021), lo que puede imputarse a los altos riesgos que sufre el prestamista (Chen & Chen, 2024), entre los que se encuentra el de selección adversa o el riesgo cruzado a causa de la depreciación de las viviendas (Knaack et al., 2020).

El análisis de la aceptación de las HIs requiere un marco teórico que permita sistematizar las relaciones entre las variables a considerar. En este trabajo, se adopta el marco de la Teoría del Comportamiento Planificado (TCP), la cual identifica tres dimensiones clave en la explicación de la intención de una persona para llevar a cabo una acción específica: la actitud, el control conductual percibido y la norma subjetiva (Ajzen, 1991). Este enfoque ha sido utilizado en estudios sobre la predisposición personal hacia la previsión de jubilación en países como Malasia (She et al., 2024) e Italia (Bongini & Cucinelli, 2019), además de en otros entornos internacionales (Griffin et al., 2012). En el campo de las HIs, los modelos basados en la TCP, o sus dimensiones asociadas, han sido utilizados para explicar su uso en India (Ashok & Vij, 2020; Muralidharan & Soundara Rajan, 2022) y Malasia (Mohammed & Sulaiman, 2018).

La *actitud* se define como la evaluación positiva o negativa que una persona tiene sobre la realización de un determinado comportamiento (Ajzen, 1991). En el contexto de las HIs consideramos que surge de considerar sus ventajas e inconvenientes para realizar una cobertura eficaz de la longevidad en la fase de jubilación (Mohammed et al., 2018).

El *control conductual percibido* hace referencia a la percepción de una persona sobre su capacidad para llevar a cabo un determinado comportamiento, es decir, el grado en que un individuo considera que tiene control sobre los factores internos y externos que facilitan o dificultan la acción (Ajzen, 1991). En el contexto de las HIs, este concepto debe entenderse como el conocimiento y la capacidad que tiene el individuo para utilizarlas cumpliendo así con su objetivo principal: complementar de forma eficaz otros ingresos durante el periodo de jubilación. En esta dimensión se contemplan dos variables o constructos: la facilidad percibida

de uso y la percepción de riesgo. La primera alude a la creencia de que el uso de un producto no requiere un esfuerzo significativo (Davis, 1989). La segunda variable es el riesgo asociado a la contratación de este producto, que integra un conjunto de posibles eventos desfavorables capaces de distorsionar los resultados esperados. Entre ellos se incluyen, por ejemplo, el riesgo de longevidad asociado al hecho de contratar una HI en forma de pago único o de renta temporal, así como el riesgo de fallecimiento prematuro en el caso de optar por la modalidad de renta, temporal o vitalicia (Knaack et al., 2020).

La tercera dimensión del modelo es la *norma subjetiva*, entendida como la percepción de la presión social para realizar o evitar un determinado comportamiento (Ajzen, 1991). Dentro de esta dimensión distinguimos dos variables que pueden actuar en sentido opuesto sobre la intención de contratar una HI. Por un lado, la influencia social, que alude al grado en que un individuo percibe que las personas significativas para él consideran que debería contratar un nuevo producto (Venkatesh et al., 2003). En el contexto de este estudio, interpretamos dicha presión como una valoración positiva de las HIs para complementar los ingresos durante la jubilación y mitigar el riesgo de longevidad, sin añadir otras consideraciones. Por otro lado, el motivo de legado, esto es, la voluntad de dejar una herencia a los sucesores, constituye un factor especialmente relevante en las decisiones financieras en la jubilación, y se ha indicado en diversos estudios como una barrera relevante para la adopción de las HIs (Hoekstra & Dol, 2021; Whait et al., 2019).

Además de estas tres dimensiones propias de la TCP, el estudio incorpora tres variables sociodemográficas que se han mostrado relevantes para explicar la aceptación de las HIs: el género, la edad y el nivel de renta (Costa-Font et al., 2010; Davidoff et al., 2017; Dillingh et al., 2017; Fornero et al., 2016). La Figura 1 muestra gráficamente el marco teórico empleado en el presente trabajo, que busca dar respuesta a los siguientes objetivos de investigación (OIs):

- OI1: Analizar la capacidad explicativa y predictiva del marco conceptual basado en la TCP para explicar la intención de uso de las HIs.
- OI2: Examinar la influencia de las variables explicativas a lo largo de toda la distribución de la intención de uso de las HIs, tanto en los valores centrales como en los que se desvían de la tendencia central.

Para el OI1 se utilizan modelos de ecuaciones estructurales con mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM por sus siglas en inglés *Partial Least Squares - Structural Equation Modeling*). Para el OI2 se aplica regresión cuantílica (RC), introducida en las ciencias sociales por Koenker y Bassett (1978). A diferencia de PLS-SEM, centrado en la media esperada, la RC permite analizar cómo los factores explicativos inciden en distintos cuantiles de la variable dependiente, ofreciendo así una visión más completa de las relaciones entre variables (Davino et al., 2015).

En España, los análisis académicos recientes sobre las HIs se han centrado principalmente en aspectos financiero-actuariales (e.g., Atance et al., 2024; Boj et al., 2022; González-Vila Puchades et al., 2025) y regulatorios (Simón-Moreno, 2019). Sin embargo, hasta donde alcanza nuestro conocimiento, persiste una carencia de estudios empíricos actualizados que examinen la aceptación de las HIs desde la perspectiva del consumidor, esto es, a partir de sus percepciones, juicios y motivaciones personales. Esta aproximación resulta especialmente pertinente en el caso de un producto complejo y todavía poco conocido por el usuario medio. Así, el estudio cubre un doble vacío de investigación: por un lado, la limitada evidencia empírica existente sobre la aceptación de las HIs en el contexto español; por otro, la escasa atención que, incluso en la literatura internacional, se ha prestado a analizar si la influencia de los factores explicativos es homogénea o si varía a lo largo de la distribución de la intención de uso. Para abordar este último aspecto, el trabajo combina modelos de ecuaciones estructurales con mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM) y regresión cuantílica, ofreciendo así una perspectiva más completa y matizada del proceso de aceptación de este producto financiero.

2. UN MODELO BASADO EN LA TEORÍA DE COMPORTAMIENTO PLANIFICADO PARA EXPLICAR LA ACEPTACIÓN DE LAS HIPOTECAS INVERSAS

Como muestra la Figura 1, la variable dependiente es la intención de uso, definida como la predisposición de un individuo a realizar una conducta específica (Ajzen, 1991); en este caso, la intención de uso (IU) de las HIs. Existen varias razones para centrarse en IU en lugar del uso efectivo. El mercado de HIs en España aún se encuentra en una fase inicial, y medir la intención conductual en lugar del uso efectivo proporciona una base de comparación más equitativa (Arias-Oliva et al., 2023). Además, este estudio realiza un análisis prospectivo sobre el uso de las HIs entre personas que planifican su jubilación, incluyendo tanto a las que ya están jubiladas como a las que todavía trabajan.

La actitud (ACT) se vincula con la percepción que tiene un potencial usuario sobre la adecuación de la HI como instrumento de planificación de la jubilación en la fase de desacumulación, entendiéndose como un producto “útil”, “beneficioso” o “una buena transacción” (Mohammed et al., 2018). Dado que la HI está dirigida principalmente a personas mayores de 65 años propietarias de vivienda que buscan liquidez sin abandonar su hogar, entre sus ventajas destacan: la posibilidad de complementar ingresos en la jubilación manteniendo la propiedad de la vivienda (Knaack et al., 2020); la no tributación en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de las cantidades recibidas, al considerarse disposiciones de un préstamo (Jefatura del Estado, 2007); o la disminución de la probabilidad de falta de liquidez, incluso en situaciones de dependencia (Boj et al., 2022).

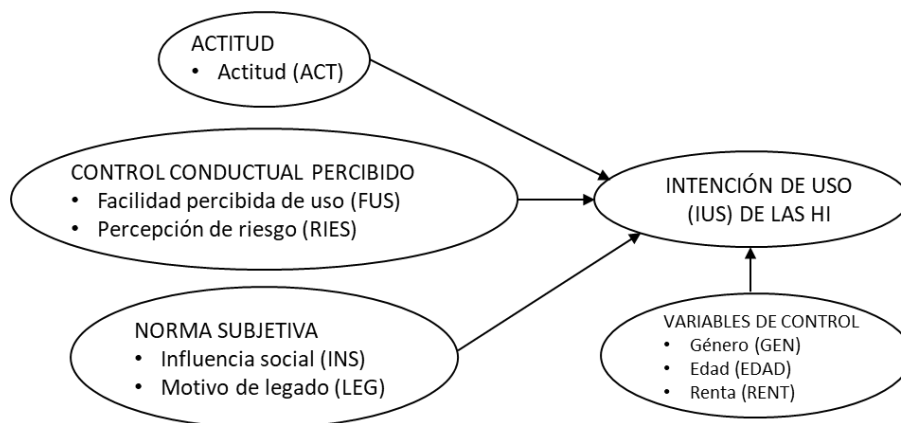


Figura 1: Marco teórico utilizado en este estudio. Fuente: Elaboración propia.

No obstante, las HIs llevan asociadas algunas desventajas. Por una parte, el tipo de interés de una HI es superior al de una hipoteca convencional (Knaack et al., 2020). Por otra, el importe recibido es menor al valor de mercado del inmueble, debido al riesgo y largo plazo de recuperación para el prestamista (Whait et al., 2019) y a los altos costes que este asume, por ejemplo, la contratación de seguros para cubrir la posible depreciación del inmueble (Moulton et al., 2017).

La variable ACT se ha mostrado un factor decisivo en la aceptación de productos financieros que permiten gestionar el riesgo de longevidad como los acuerdos de vida o *life settlements* (de Andrés-Sánchez et al., 2023) y las rentas de supervivencia (Nosi et al., 2017), en productos financieros que facilitan la inclusión financiera (Musa et al., 2024) y en la predisposición hacia medidas de previsión de la jubilación (Bongini & Cucinelli, 2019; She et al., 2024). En el caso específico de las HIs, investigaciones en India y Malasia evidencian que una actitud positiva hacia las HIs es un predictor clave de la variable IUS (Ashok & Vij, 2020; Mohammed & Sulaiman, 2018).

En base a estas consideraciones se postula:

Hipótesis 1 (H1). Una mayor actitud positiva hacia las HIs influye positivamente en su intención de uso.

Como facilidad percibida de uso (FUS) en este trabajo aludimos tanto a la simplicidad del proceso de contratación como a la comprensión del producto. Si bien los trámites administrativos de las HIs son relativamente sencillos, la comprensión de sus implicaciones

resulta compleja, especialmente entre personas mayores (Banco de España, 2023), y su escasa formación financiera es una limitación en su demanda (Knaack et al., 2020). La evidencia empírica confirma que, salvo en casos de interés previo, gran parte de la población desconoce el funcionamiento de este instrumento (Davidoff et al., 2017). En España, únicamente el 13% de los mayores lo entiende plenamente, aunque el 61% reconoce conocer su existencia (Caser, 2024). De ahí que la claridad y accesibilidad de la información proporcionada resulten factores críticos para su expansión (Daptardar & Dasgupta, 2014). Además, las condiciones de acceso son restrictivas, pues no todos los inmuebles ni solicitantes cumplen con los requisitos exigidos por las entidades oferentes (Bartsch et al., 2021).

Un aspecto clave que puede influir en la variable FUS es la educación financiera. Este elemento juega un papel crucial en la comprensión de los distintos productos disponibles dirigidos a alcanzar un determinado objetivo de planificación financiera personal y en la toma de decisiones informadas (Gallego-Losada et al., 2022). De esta forma, una mayor educación financiera puede incentivar que las HIs sean consideradas una alternativa fácil para complementar los ingresos en el periodo de jubilación (Choinière-Crèvecoeur & Michaud, 2023).

La percepción de riesgo (RIES) por parte del prestatario se considera en la literatura un factor relevante en la decisión de contratar una HI (Atance et al., 2021). Los principales riesgos de las HIs son la posible descapitalización del patrimonio por acumulación de intereses y el riesgo de longevidad, es decir, la posibilidad de sobrevivir a los pagos recibidos por la HI si esta no se contrata en la modalidad de renta vitalicia. Asimismo, puede producirse la situación inversa en la que el prestatario fallece antes de la finalización de la renta actuarial asociada a la HI, tanto si se trata de una renta temporal como vitalicia. A ello se suma la falta de confianza en las instituciones financieras de muchas personas, lo que puede llevarles a optar por otras alternativas como vender la vivienda para mudarse a otra de tamaño más reducido o a alquilar una parte de la misma (Hoekstra & Dol, 2021). Estudios en India (Muralidharan & Soundara Rajan, 2022), Australia (Whait et al., 2019) y diversos países de la Unión Europea (Hoekstra & Dol, 2021) corroboran que la percepción de riesgo constituye una potencial barrera en la contratación de HIs.

En base a los argumentos anteriores, se consideran:

Hipótesis 2 (H2). Una mayor percepción de facilidad de uso de las HIs influye positivamente en su intención de uso.

Hipótesis 3 (H3). Una mayor percepción de riesgo de las HIs influye negativamente en su intención de uso.

La influencia social (INS) se entiende como la presión de familiares, amigos o asesores financieros para adoptar un producto en la medida que es adecuado para hacer frente a las necesidades financieras del potencial contratante. Según la TCP, las expectativas de terceros pueden moldear las intenciones individuales. En el caso de las HIs, los asesores financieros suelen ser determinantes, dada la complejidad del producto (Moulton et al., 2017). Evaluaciones positivas de la HI como instrumento de previsión por parte de asesores o familiares incrementan su probabilidad de contratación (Mohammed & Sulaiman, 2018; Muralidharan & Soundara Rajan, 2022). Asimismo, las políticas públicas de incentivos fiscales y educación financiera (Hauff et al., 2020) favorecen actitudes más positivas hacia estos productos.

En contraposición, el motivo de legado (LEG), entendido como el deseo de dejar bienes a los herederos, constituye una de las principales barreras a las HIs (Hoekstra & Dol, 2021). Este factor puede ser muy relevante en España, donde existe una fuerte cultura de transmisión patrimonial entre generaciones (Costa-Font et al., 2010). Aunque tanto INS como LEG involucran consideraciones familiares, operan de manera distinta: la variable INS es externa, vinculada a presiones o recomendaciones, mientras que la variable LEG es interna, asociada a valores como altruismo u obligación moral (Kolm, 2006) o incluso razones egoístas, para motivar a los sucesores a cuidar al testante (Bernheim et al., 1985). Estudios empíricos confirman que un fuerte motivo de legado reduce la intención de contratar HIs (Davidoff et al., 2017; Nakajima & Telyukova, 2017).

Así, se proponen:

Hipótesis 4 (H4). Una mayor influencia social favorable hacia las HIs influye positivamente en su intención de uso.

Hipótesis 5 (H5). Un mayor motivo de legado influye negativamente en la intención de uso de las HIs.

3. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. Muestreo y muestra

Este estudio se ha llevado a cabo mediante una encuesta estructurada, autoadministrada y en línea, dirigida a personas de 40 años o más. La recolección de datos se realizó entre mayo y agosto de 2025, aplicando un muestreo mixto que combinó técnicas de conveniencia y bola de nieve. La encuesta se distribuyó a través de listas de correo corporativas y redes sociales como LinkedIn, alentando a los participantes a compartir el enlace con conocidos que cumplieran los criterios de inclusión. Dichas listas corresponden principalmente a dos universidades españolas y organizaciones del ámbito financiero y de servicios profesionales, lo que implica una mayor presencia de individuos con niveles educativos medios y altos.

Los entornos universitarios presentan una elevada heterogeneidad en cuanto a puntos de vista y sensibilidad respecto a cuestiones sociales. En las universidades donde se distribuyó el cuestionario conviven ámbitos de estudio como las ciencias de la salud, las ciencias básicas, las ciencias sociales y las humanidades. Esta diversidad resulta especialmente adecuada porque, por un lado, garantiza perspectivas plurales y, por otro, asegura una base intelectual sólida: mientras que en algunos casos las opiniones pueden inclinarse hacia enfoques más técnicos, en otros pueden enfatizar dimensiones más ideológicas o filosóficas. En ambos casos, sin embargo, cabe esperar respuestas reflexionadas y fundamentadas. Además, en la comunidad universitaria suele ser relativamente sencillo alcanzar la paridad de género (de Andrés-Sánchez & Gené-Albesa, 2024).

La captación de participantes en organizaciones del ámbito financiero, servicios profesionales y grupos de interés en redes sociales permite, a su vez, acceder a individuos con un alto interés en finanzas y previsión de jubilación, lo que incrementa la calidad y el grado de fundamentación de las respuestas. Asimismo, estos participantes pueden actuar como prescriptores o agentes de influencia sobre personas menos interesadas (por ejemplo, familiares, compañeros de trabajo o clientes), ampliando el alcance potencial de percepciones, actitudes y recomendaciones sobre productos de previsión.

El carácter voluntario y gratuito de la participación favorece que las respuestas estén motivadas por un interés genuino en contribuir al estudio, lo que sugiere que los participantes dediquen una atención cuidadosa a la cumplimentación del cuestionario.

Debe reconocerse que este tipo de muestreo puede sobrerrepresentar perfiles con mayor nivel educativo y/o interés por finanzas y jubilación; por tanto, los resultados que pueden obtenerse pueden ser valiosos, pero deben generalizarse con cautela. En consecuencia, los resultados deben interpretarse como representativos de los perfiles incluidos en el estudio y no como una aproximación plenamente representativa de la población española en su conjunto.

La muestra final está compuesta por 238 respuestas válidas:

- En términos de género, 129 son hombres (54.20%) y 107 mujeres (44.96%), 2 no contestan (0.84%).
- Con respecto a la edad, 58 personas (24.37%) tienen 50 años o menos, 118 (49.58%) entre 51 y 60 años, 29 (12.18%) entre 61 y 64 años, y 33 (13.86%) 65 años o más.
- En relación con los ingresos mensuales, 54 encuestados (22.69%) perciben menos de 3 000 euros, 80 (33.61%) entre 3 000 y 4 999 euros, 85 (35.71%) al menos 5 000 euros, mientras que 19 (7.98%) prefieren no responder.
- En cuanto al nivel educativo, la mayoría de participantes, 198 (83.19%) señalan contar con formación universitaria, mientras que 40 (16.81%) poseen estudios primarios o secundarios.

- En lo referente al estado civil, 175 encuestados (73.53%) están casados o en unión civil, 60 (25.21%) son solteros, divorciados o viudos y 3 (1.26%) prefieren no responder.
- Finalmente, respecto al número de hijos, 50 personas (21.01%) no tienen descendencia, 40 (16.81%) tienen uno, 121 (50.84%) dos y 27 (11.34%) tienen tres hijos.

El tamaño de la muestra se considera adecuado. De acuerdo con la regla de las 10 observaciones (Hair et al., 2017), para un total de ocho regresores el tamaño mínimo muestral requerido es de 80 observaciones, por lo que el requisito se cumple holgadamente. Asimismo, el análisis realizado con G*Power 3.1 (Faul et al., 2009) muestra que un modelo de regresión con ocho variables explicativas y una muestra de 238 casos alcanza una potencia estadística del 80% a un nivel de significación del 5%, siempre que el tamaño del efecto sea al menos $f^2 = 0.07$ (clasificado entre pequeño y mediano). Este valor corresponde a un coeficiente de determinación $R^2 = 6.54\%$, cifra que suele superarse con holgura en estudios de esta naturaleza. En lo que respecta a los coeficientes individuales, con este tamaño muestral, un contraste bilateral al 5% permite obtener una potencia del 80% para detectar efectos de magnitud $f^2 = 0.0325$, los cuales se consideran bajos conforme a los criterios de Cohen (1988).

3.2. Medición de las variables

Una versión preliminar del cuestionario fue revisada y sometida a prueba por un grupo de profesores universitarios con experiencia en finanzas y seguros. Si bien sus observaciones no dieron lugar a cambios sustanciales en el instrumento, sí contribuyeron a mejorar la claridad, la comprensión y la redacción del texto introductorio.

El cuestionario se inicia con una breve descripción del concepto de HI, seguida de preguntas destinadas a recoger información sociodemográfica. Posteriormente, se presentan los ítems correspondientes a las variables latentes asociadas a las dimensiones actitud, control conductual percibido e influencia social descritas en la Sección 2. Todos los ítems son evaluados mediante una escala tipo Likert de 11 puntos, con valores desde 0 ("totalmente en desacuerdo") hasta 10 ("totalmente de acuerdo"). El uso de escalas más amplias que las tradicionales de 5 o 7 puntos, como la de 11, ha sido recomendado en la literatura, ya que permite captar con mayor precisión las percepciones de los individuos y resulta coherente con el sistema de calificación ampliamente utilizado en España, basado en puntuaciones de 0 a 10 (Bisquerra & Pérez-Escoda, 2015).

La redacción de los ítems correspondientes a IUS, ACT, FUS, RIES, INS y LEG así como las fuentes en que se ha inspirado se ofrece en la Tabla 1. Los factores sociodemográficos se modelizan de forma dicotómica, tanto en lo relativo al género como también a la edad y los ingresos mensuales. En el género los hombres toman valor 1. En cuanto al nivel de renta, se distinguen aquellas personas con ingresos mensuales elevados (al menos 5000 euros), que toman el valor 1, del resto de los participantes.

En el caso de la edad, se distingue entre las personas que, en la fecha de la encuesta, tenían 65 años o más (valor 1), y por tanto se encuentran actualmente en disposición de contratar una HI, y aquellas que todavía no cumplen este requisito (valor 0). Esta diferenciación resulta relevante porque permite aproximar dos perfiles de encuestados con un interés en las HIs distinto, atendiendo al umbral de elegibilidad efectiva del producto en el contexto español. En el primer grupo predominan, en términos generales, personas ya jubiladas o próximas a la jubilación, que se encuentran en una fase de desacumulación patrimonial o en un momento cercano y pueden valorar la HI como un instrumento para complementar la pensión pública sin abandonar su vivienda. En el segundo grupo aparecen, previsiblemente, individuos en edad activa para quienes la HI constituye una opción a futuro, en el marco de la planificación de la jubilación en un plazo más largo. En este sentido, la posibilidad de recurrir a este instrumento puede influir en decisiones presentes, por ejemplo, en la elección de una vivienda de mayor valor susceptible de transformarse en liquidez en la jubilación, aunque la contratación inmediata de la HI no se contemple. Este criterio permite alinear la definición empírica de la variable EDAD con el marco institucional y regulatorio del producto, evitando

agrupar perfiles con distinta capacidad de contratación efectiva y reforzando la coherencia interpretativa de los resultados obtenidos en los análisis posteriores.

Variable/Ítem	Fuente
Intención de uso (IUS) IUS1: Podría estar interesado en solicitar una HI en el futuro si es necesario. IUS2: Estoy abierto a utilizar una HI como parte de mi estrategia de jubilación.	Ajzen (2006), Ashok y Vij (2020), She et al. (2024).
Actitud (ACT) ACT1: Solicitar una HI para obtener ingresos periódicos vitalicios durante la jubilación es una buena idea. ACT2: Solicitar una HI para obtener ingresos periódicos vitalicios durante la jubilación es una decisión inteligente. ACT3: Me sentiría cómodo/a solicitando una HI para complementar mi pensión.	Ajzen (2006), Ashok y Vij (2020) Mohammed et al. (2018), She et al. (2024).
Facilidad percibida de uso (FUS) FUS1: Encuentro que las HIs son fáciles de entender y gestionar. FUS2: El proceso de solicitud de una HI me parece simple y directo. FUS3: Siento que tendría control sobre el proceso de uso de una HI. FUS4: Confío en mi capacidad para utilizar una HI sin dificultades.	Ajzen (2006), Mohammed et al. (2018), She et al. (2024).
Percepción de riesgo (RIES) RIES1: Percibo las HIs como productos financieros arriesgados. RIES2: Hay demasiada incertidumbre en las HIs. RIES3: Me preocupa los posibles inconvenientes de las HIs.	Ashok y Vij (2020), Faqih (2016), Muralidharan y Soundara Rajan (2022).
Influencia social (INS) INS1: Mi familia y amigos aprobarían que utilice una HI. INS2: Las personas cuyas opiniones valoro creen que las HIs son una buena opción financiera para los jubilados.	Ajzen (2006), Muralidharan y Soundara Rajan (2022), She et al. (2024).
Motivo de legado (LEG) LEG1: Estoy motivado a dejar bienes a mis herederos. LEG2: Dejar una herencia es una de mis principales prioridades en la vida. LEG3: Siento que utilizar una HI entraría en conflicto con mi deseo de dejar una herencia.	Ashok y Vij (2020), Dillingh et al. (2013).

Tabla 1: Variables e ítems del modelo desarrollado en la Sección 2. Fuente: Elaboración propia.

3.3. Análisis de datos

Dado que la HI constituye un instrumento potencial dentro de la estrategia de planificación de la jubilación, susceptible de ser considerada a distintas edades, aunque con diferencias relevantes en función de la proximidad a la jubilación y de la posibilidad efectiva de contratación inmediata, generalmente a partir de los 65 años, se realiza un análisis exploratorio del comportamiento de los dos ítems que conforman la intención de uso de las HIs (IUS1 e IUS2) en los distintos grupos de edad definidos en el apartado 3.1. Este análisis exploratorio permite evaluar la posible existencia de heterogeneidad entre los grupos etarios en la aceptación de las HIs más allá del uso de una variable dicotómica y tiene como objetivo identificar posibles diferencias en el nivel de aceptación del producto entre los distintos grupos de edad, complementando los resultados obtenidos a partir de los modelos estructurales estimados. Con este fin, se emplean contrastes ANOVA y MANOVA sobre los ítems IUS1 e

IUS2 permitiendo evaluar la existencia de heterogeneidad significativa entre grupos etarios sin alterar la especificación del modelo principal.

Posteriormente, los objetivos de investigación OI1 y OI2 se abordaron de manera secuencial mediante el uso combinado de PLS-SEM y RC. Para dar respuesta al OI1 se aplica PLS-SEM, mientras que el OI2 se desarrolla posteriormente a través de RC. La estimación con PLS-SEM se lleva a cabo con SmartPLS 4.0 (Ringle et al., 2022), y el análisis de RC se implementa con el software gretl (Cottrell & Lucchetti, 2025).

El uso de PLS-SEM resulta especialmente pertinente cuando existen dudas acerca de la normalidad de las distribuciones de las variables latentes o cuando el propósito central es evaluar la capacidad predictiva del modelo (Hair et al., 2019). El proceso de implementación ha seguido las recomendaciones de Hair et al. (2019), iniciándose con la comprobación de la consistencia interna, la validez convergente y la validez discriminante. Posteriormente, el modelo se ha estimado mediante mínimos cuadrados parciales con bootstrapping basado en percentiles y 10 000 submuestras. Este procedimiento permite contrastar las hipótesis, valorar el ajuste global del modelo y estimar el tamaño del efecto de las variables explicativas sobre IUS. Asimismo, la capacidad predictiva se examina a través del estadístico Q^2 de Stone y Geisser y la prueba de capacidad predictiva con validación cruzada (Sharma et al., 2023).

El modelo representado en la Figura 1 se estima mediante RC en distintos niveles de probabilidad: $\tau = 0.1, 0.25, 0.4, 0.45, 0.5, 0.55, 0.6, 0.75$ y 0.9 . Los valores más utilizados en la literatura especializada son $\tau = 0.1, 0.25, 0.5, 0.75$ y 0.9 , donde $\tau = 0.1$ y $\tau = 0.25$ reflejan, respectivamente, un escenario extremadamente y moderadamente por debajo de la tendencia central. Por su parte, $\tau = 0.5$ representa la respuesta central, mientras que $\tau = 0.75$ y $\tau = 0.9$ corresponden, de forma respectiva, a escenarios moderados y extremos situados por encima de la tendencia central de la variable dependiente (Davino et al., 2015).

Siguiendo a Agarwal et al. (2022), se incorporan los niveles adicionales $\tau = 0.4, 0.45, 0.55$ y 0.6 para capturar de manera más precisa tres tipos de respuestas: infra-IUS (por debajo de los valores centrales), IUS central y super-IUS (por encima de los valores centrales). De este modo, la influencia de los factores explicativos en las respuestas centrales de IUS se refleja en $\tau = 0.45, 0.5$ y 0.55 ; las respuestas con menor aceptación en $\tau = 0.1, 0.25$ y 0.4 ; y las respuestas con mayor aceptación en $\tau = 0.6, 0.75$ y 0.9 . Los resultados de todas estas regresiones permiten reevaluar las hipótesis planteadas en la Sección 2 en cada uno de los cuantiles del rango de la variable de respuesta.

La aplicación de RC a variables latentes exige una evaluación previa del modelo de medida para asegurar la fiabilidad de los constructos (Agarwal et al., 2022), lo que en este trabajo se ha llevado a cabo mediante PLS-SEM. A continuación, las variables latentes se han cuantificado utilizando las cargas factoriales derivadas del modelo de medida estimado con PLS-SEM.

La combinación de PLS-SEM y RC permite obtener una comprensión más profunda y matizada de las variables que condicionan la variable IUS. Mientras que el PLS-SEM ofrece una visión global del modelo y resalta los efectos medios esperados, la RC permite identificar si dichos efectos son uniformes en toda la distribución de respuestas o si varían según segmentos específicos. Por ejemplo, en el análisis del OI1, el PLS-SEM podría indicar que la variable A ejerce mayor influencia que B sobre la variable IUS. Sin embargo, el análisis del OI2 mediante RC podría evidenciar que B mantiene una influencia constante a lo largo de todos los niveles de IUS, mientras que A solo resulta significativa en los cuantiles centrales. Si se consideraran únicamente los resultados de PLS-SEM, se concluiría que A es el factor más influyente. No obstante, tras la implementación de la RC, B debería ocupar un lugar prioritario en las políticas destinadas a fomentar la adopción de las HIs, dado que su impacto se extiende de manera más amplia y consistente a lo largo del rango de IUS.

4. RESULTADOS

4.1. Estadísticas descriptivas y resultados de PLS-SEM

La Tabla 2 presenta las estadísticas descriptivas de los ítems. Puede observarse que las puntuaciones relativas a IUS se sitúan en torno a 5, lo que refleja una valoración cercana a

la neutralidad. Las percepciones asociadas a ACT son ligeramente superiores, con valores comprendidos entre 4.630 y 5.811. En el caso de FUS, la mayoría de los ítems alcanzan puntuaciones claramente superiores a 5, aunque sin llegar a 7, situándose entre 5.181 y 6.634. Con respecto a RIES, los valores se ubican más próximos a la percepción de su existencia que a su ausencia, con un rango entre 5.748 y 6.626. Finalmente, mientras que INS se sitúa por debajo de 5, LEG presenta las valoraciones más elevadas, con puntuaciones que oscilan entre 5.576 (LEG2) y 7.899 (LEG1).

La Tabla 3 permite realizar un análisis más detallado, por grupos de edad, de la percepción de la intención de uso de las HI. Tanto el análisis ANOVA como el MANOVA rechazan la hipótesis de homogeneidad entre los distintos grupos etarios, ya sea al analizar ambos ítems de forma individual (ANOVA) o considerándolos conjuntamente (MANOVA). La heterogeneidad se concentra principalmente en el grupo de 65 años o más, en comparación con el resto de grupos de edad. No se observan diferencias relevantes entre los grupos que, por edad, aún no pueden contratar una HI, ya que los valores medios de la intención de uso se mantienen por encima de 5 en IUS1 y por encima de 4.5 en IUS2. Por el contrario, las diferencias son claras y sustantivas en el grupo de 65 o más años, que presenta valores medios notablemente inferiores, concretamente 3.545 en IUS1 y 2.939 en IUS2. Estos resultados descriptivos e inferenciales deben interpretarse como un complemento al análisis estructural desarrollado en el trabajo, al aportar evidencia adicional sobre la heterogeneidad etaria en la intención de uso de las HIs.

Ítem	Media	Mediana	DE	CF	AC	FC	VME
Intención de uso (IUS)					0.909	0.956	0.916
IUS1	5.134	5	2.979	0.958			
IUS2	4.597	5	2.967	0.960			
Actitud (ACT)					0.893	0.934	0.826
ACT1	5.811	6	2.559	0.920			
ACT2	5.535	5	2.508	0.946			
ACT3	4.630	5	2.875	0.857			
Facilidad percibida de uso (FUS)					0.841	0.891	0.672
FUS1	5.941	6	2.284	0.799			
FUS2	5.399	5	2.077	0.778			
FUS3	5.181	5	2.535	0.871			
FUS4	6.634	7	2.511	0.829			
Percepción de riesgo (RIES)					0.845	0.906	0.762
RIES1	5.748	6	2.521	0.881			
RIES2	6.008	6	2.383	0.865			
RIES3	6.626	7	2.365	0.879			
Influencia social (INS)					0.785	0.903	0.823
INS1	4.550	5	2.793	0.901			
INS2	4.756	5	2.478	0.913			
Motivo de legado (LEG)					0.802	0.88	0.709
LEG1	7.899	9	2.454	0.853			
LEG2	5.576	6	2.732	0.814			
LEG3	6.710	7	2.781	0.860			

Tabla 2: Estadísticos descriptivos de los ítems, extracciones factoriales y medidas de consistencia interna y fiabilidad convergente de las escalas. Fuente: Elaboración propia.

Nota: DE= Desviación estándar, CF=Carga factorial, AC=Alfa de Cronbach, FC=Fiabilidad compuesta, VME=Varianza media extraída.

	Grupo de edad	Media	DE	Estadísticos ANOVA/MANOVA
IUS1	≤50 años	5.172	3.067	
	50-59 años	5.534	2.974	
	60-64 años	5.241	2.721	
	≥65 años	3.545	2.682	
IUS2	≤50 años	4.897	2.882	
	50-59 años	4.898	3.095	
	60-64 años	4.655	2.676	
	≥65 años	2.939	2.461	
ANOVA IUS1				4.49 (0.006)
ANOVA IUS2				5.39 (0.002)
MANOVA				0.06 (p=0.024)

Tabla 3. Estadísticos descriptivos y análisis de la heterogeneidad en la evaluación de los ítems de intención de uso. Fuente: Elaboración propia.

Nota: (a) DE=desviación estándar (b) En los análisis ANOVA y MANOVA se indican los estadísticos de contraste (F en el caso del ANOVA y la traza de Pillai en el MANOVA), junto con sus respectivos valores p, que se presentan entre paréntesis.

La Tabla 2 también muestra que las escalas empleadas presentan una adecuada consistencia interna, dado que tanto el alfa de Cronbach como la fiabilidad compuesta superan el umbral de 0.70. Asimismo, se confirma la validez convergente, ya que la carga factorial de los ítems es superior a 0.702 y las varianzas medias extraídas (VME) superan 0.50 (Hair et al., 2019). Por su parte, la Tabla 4 evidencia la validez discriminante, dado que la raíz cuadrada de la VME de cada constructo es mayor que las correlaciones entre variables latentes, y estas correlaciones son en todos los casos inferiores a 0.85 (Cheung et al., 2024).

	IUS	ACT	FUS	RIES	INS	LEG	GEN	EDAD	RENT
IUS	0.96								
ACT	0.80	0.91							
FUS	0.46	0.51	0.82						
RIES	-0.40	-0.45	-0.50	0.87					
INS	0.67	0.68	0.58	-0.49	0.91				
LEG	-0.24	-0.14	-0.02	0.19	-0.24	0.84			
GEN	0.08	0.14	0.04	-0.10	0.02	-0.02	1.00		
EDAD	-0.14	-0.02	0.05	-0.02	0.00	0.06	0.08	1.00	
RENT	0.04	0.06	0.05	-0.02	0.13	0.05	0.08	-0.15	1

Tabla 4: Matriz de correlaciones y raíz cuadrada de las varianzas medias extraídas. Fuente: Elaboración propia.

Nota: En la diagonal principal se indica la raíz cuadrada de la VME y bajo esta, las correlaciones entre variables.

La Tabla 5 muestra los resultados del ajuste PLS-SEM. El coeficiente de correlación indica que el grado de ajuste del modelo a la muestra es sustancial ($R^2=70.05\%$), que es muy superior al requerido para obtener una potencia de contraste del 80%. También se observa que el ajuste no presenta problemas de colinearidad ya que los factores de inflación de la varianza se sitúan por debajo de 3.3.

La Tabla 5 indica que, entre las variables de la TCP, solo ACT y las variables asociadas a la norma subjetiva INS y LEG muestran significación estadística sobre IUS. En el caso de ACT, su coeficiente (β) es $\beta=0.632$, siendo el p-valor (p) <0.001 y el efecto del tamaño es elevado ($f^2=0.670$). Para INS, $\beta=0.233$, $p=0.001$, $f^2=0.076$; siendo en LEG $\beta=-0.088$, $p=0.033$, $f^2=0.023$. Entre las variables de control, solo se muestra significativa la relación negativa de la EDAD con IUS, $\beta=-0.389$, $p<0.001$, $f^2=0.079$.

Relación	β	FIV	f^2	DE	t-ratio	p-valor	Decisión
H1: ACT→IUS	0.632	2.02	0.670	0.06	10.549	<0.001	Aceptación
H2: FUS→ IUS	0.006	1.77	<0.001	0.055	0.113	0.910	Rechazo
H3: RIES→ IUS	0.024	1.52	0.001	0.048	0.51	0.610	Rechazo
H4: INS→ IUS	0.233	2.41	0.076	0.069	3.369	0.001	Aceptación
H5: LEG→ IUS	-0.088	1.13	0.023	0.041	2.131	0.033	Aceptación
Variables de control							
GEN→ IUS	-0.009	1.05	<0.001	0.072	0.131	0.896	
EDAD→ IUS	-0.389	1.03	0.079	0.102	3.812	<0.001	
RENT→ IUS	-0.072	1.04	0.004	0.073	0.982	0.326	

Tabla 5: Resultados de la estimación de los coeficientes de ruta y decisión sobre las hipótesis. Fuente: Elaboración propia

Nota: (a) β =Coeficiente, FIV=Factor de inflación de la varianza, f^2 =Efecto tamaño de Cohen, DE=Desviación estándar. (b) El coeficiente de determinación del modelo es $R^2=70.05\%$ y la Q^2 de Stone y Greisser's 66.4%.

En relación con la capacidad predictiva del modelo representado en la Figura 1, la Tabla 5 muestra que $Q^2 = 66.4\%$, que de acuerdo con el criterio de Hair et al. (2019) puede considerarse elevado. Asimismo, los resultados presentados en la Tabla 6, correspondientes a la prueba de capacidad predictiva con validación cruzada, indican que el modelo propuesto supera tanto al modelo benchmark de indicador promedio como al modelo lineal, ya que la diferencia en el error cuadrático medio resulta favorable a nuestro modelo, que es significativa respecto al indicador promedio ($p < 0.001$). En consecuencia, puede concluirse que el modelo posee una buena capacidad predictiva (Sharma et al., 2023).

Benchmark=Indicador promedio					Benchmark=Modelo lineal			
ECM_modelo	ECM_Bench	DECM	t-ratio	p valor	ECM_Bench	DECM	t-ratio	p valor
3.51	8.91	-5.40	9.91	<0.001	3.74	-0.23	1.593	0.113

Tabla 6: Resultados de la prueba predictiva de validación cruzada. Fuente: Elaboración propia.

Nota: ECM_modelo=Error cuadrático promedio del modelo, ECM_Bench=Error cuadrático promedio del modelo benchmark y DECM=Diferencia de error cuadrático promedio entre el modelo y el benchmark.

4.2. Resultados de la regresión cuantílica

Cuantil	$\tau=0.45$		$\tau=0.5$		$\tau=0.55$		Decisión
	γ	p valor	γ	p valor	γ	p valor	
H1: ACT→IUS	0.659	<0.001	0.672	<0.001	0.642	<0.001	Aceptación
H2: FUS→ IUS	-0.020	0.631	-0.021	0.556	-0.013	0.706	Rechazo
H3: RIES→ IUS	-0.028	0.470	-0.020	0.540	-0.007	0.840	Rechazo
H4: INS→ IUS	0.220	<0.001	0.198	<0.001	0.215	<0.001	Aceptación
H5: LEG→ IUS	-0.051	0.128	-0.052	0.072	-0.068	0.017	Aceptación parcial
Variables de control							
GEN→ IUS	-0.030	0.642	-0.045	0.421	-0.038	0.494	
EDAD→ IUS	-0.332	<0.001	-0.233	0.001	-0.253	<0.001	
RENT→ IUS	-0.112	0.098	-0.109	0.059	-0.104	0.070	

Tabla 7: Resultados de la RC de IUS en torno a su mediana ($\tau = 0.45; 0.50; 0.55$). Fuente: Elaboración propia.

Nota: El pseudo R^2 en la regresión es de 51.7% para $\tau = 0.45$; 51.9 % para $\tau = 0.50$; y 52.2 % para $\tau = 0.55$.

La Tabla 7 proporciona los resultados del ajuste de IUS con RC alrededor de la mediana ($\tau = 0.45, 0.5, 0.55$). Por tanto, los resultados en estos espectros son, en cierto modo, comparables con los de PLS-SEM, ya que buscan ajustar valores centrales de la variable de respuesta. Tanto ACT como INS son significativos con $p < 0.001$ y siempre con el signo esperado. En el caso de ACT, su coeficiente (γ) oscila entre 0.642 y 0.672; para INS, γ oscila

entre 0.198 y 0.220. En el caso de LEG γ se mueve entre -0.068 y -0.051 y solo es significativo en $\tau = 0.55$ ($p=0.017$). También observamos que, dentro de las variables sociodemográficas, solo la edad tiene una relación negativa y estadísticamente significativa en todos los cuantiles analizados. Así, γ se mueve entre -0.332 ($p<0.001$) y -0.233 ($p=0.001$). En el caso de RENT y GEN, aunque los coeficientes estimados mantienen signo negativo, no resultan estadísticamente significativos en ninguno de los cuantiles.

Cuantil	$\tau=0.1$		$\tau=0.25$		$\tau=0.4$		Decisión
Relación	γ	p valor	γ	p valor	γ	p valor	
H1: ACT→IUS	0.632	<0.001	0.689	<0.001	0.700	<0.001	Aceptación
H2: FUS→ IUS	-0.038	0.497	-0.065	0.003	-0.018	0.624	Rechazo
H3: RIES→ IUS	-0.003	0.953	0.089	<0.001	0.008	0.807	Rechazo
H4: INS→ IUS	0.304	<0.001	0.376	<0.001	0.192	<0.001	Aceptación
H5: LEG→ IUS	-0.051	0.245	-0.052	0.002	-0.053	0.079	Aceptación parcial
Variables de control							
GEN→ IUS	0.002	0.985	-0.070	0.035	0.020	0.731	
EDAD→ IUS	-0.678	<0.001	-0.357	<0.001	-0.373	<0.001	
RENT→ IUS	0.010	0.909	0.021	0.532	-0.128	0.034	

Tabla 8: Resultados de la RC de IUS por debajo de la mediana ($\tau = 0.10, 0.25, 0.40$). Fuente: Elaboración propia.

Nota: El pseudo R^2 en la regresión es de 39.65 % para $\tau = 0.10$; 47.82 % para $\tau = 0.25$; y 51.58 % para $\tau = 0.40$.

La Tabla 8 muestra los resultados de las regresiones efectuadas en los cuantiles inferiores de IUS ($\tau=0.1, 0.25$ y 0.4). Se puede observar que solo son significativas en los tres cuantiles la influencia de ACT, INS y EDAD, siendo su signo el esperado en los dos primeros casos. En el caso de ACT se observa en $\tau=0.1$, $\gamma=0.632$ ($p<0.001$); en $\tau=0.25$, $\gamma=0.689$ ($p<0.001$); y en $\tau=0.4$, $\gamma=0.700$ ($p<0.001$). Para INS, en $\tau=0.1$, $\gamma=0.304$ ($p<0.001$); en $\tau=0.25$, $\gamma=0.376$ ($p<0.001$); y en $\tau=0.4$, $\gamma=0.192$ ($p<0.001$). En el caso de EDAD, en $\tau=0.1$, $\gamma=-0.678$ ($p<0.001$); en $\tau=0.25$, $\gamma=-0.357$ ($p<0.001$); y en $\tau=0.4$, $\gamma=-0.373$ ($p<0.001$). Tanto LEG como RENT muestran una relación negativa estadísticamente significativa únicamente en un cuantil. En el caso de LEG, este efecto se observa en $\tau = 0.25$ ($\gamma = -0.052$, $p = 0.002$), mientras que en $\tau = 0.40$ alcanza niveles marginales de significación ($p = 0.079$). En cuanto a RENT, la relación negativa resulta significativa únicamente en $\tau = 0.40$ ($\gamma = -0.128$, $p = 0.034$), sin mostrar un patrón estable a lo largo de los cuantiles inferiores.

Llama la atención la presencia de efectos puntuales significativos en $\tau = 0.25$, aunque con un signo contrario al esperado en el caso de FUS (relación negativa) y RIES (relación positiva). Asimismo, en este cuantil se observa que las mujeres tienden a presentar una mayor aceptación que los hombres, con un efecto estadísticamente significativo ($\gamma = -0.070$, $p = 0.035$). No obstante, se trata de efectos no robustos que no se manifiestan en el resto de cuantiles analizados.

Cuantil	$\tau=0.6$		$\tau=0.75$		$\tau=0.9$		Decisión
Relación	γ	p valor	γ	p valor	γ	p valor	
H1: ACT→IUS	0.653	<0.001	0.599	<0.001	0.537	<0.001	Aceptación
H2: FUS→ IUS	-0.008	0.843	0.018	0.746	0.105	0.024	Rechazo
H3: RIES→ IUS	-0.008	0.813	0.031	0.538	0.036	0.396	Rechazo
H4: INS→ IUS	0.200	<0.001	0.156	0.015	0.105	0.052	Aceptación parcial
H5: LEG→ IUS	-0.076	0.014	-0.080	0.068	-0.074	0.046	Aceptación parcial
Variables de control							
GEN→ IUS	0.001	0.986	0.029	0.734	0.069	0.335	
EDAD→ IUS	-0.226	0.003	-0.251	0.016	-0.230	0.010	
RENT→ IUS	-0.118	0.057	-0.148	0.091	-0.163	0.028	

Tabla 9: Resultados de la RC de IUS por encima de la mediana ($\tau = 0.60; 0.75; 0.90$). Fuente:

Elaboración propia.

Nota: El pseudo R^2 en la regresión es de 51.75 % para $\tau = 0.6$; 50.08 % para $\tau = 0.75$; y 47.49 % para $\tau = 0.9$.

La Tabla 9 muestra los resultados obtenidos en los ajustes asociados a los cuantiles superiores ($\tau=0.6, 0.75, 0.9$). Dentro de las variables asociadas a la TCP, ACT tiene un impacto significativamente positivo en todos los cuantiles de la intención de uso e INS y LEG en dos de los tres. Este impacto siempre se da con el signo esperado (positivo en los dos primeros casos y negativo en el tercero). En cuanto a ACT, en $\tau = 0.6$, $\gamma=0.653$ ($p<0.001$); en $\tau=0.75$, $\gamma=0.599$ ($p<0.001$); y en $\tau=0.9$, $\gamma=0.537$ ($p<0.001$). En lo que hace referencia a INS, se observa que en $\tau = 0.6$, $\gamma=0.200$ ($p<0.001$); en $\tau = 0.75$, $\gamma=0.156$ ($p=0.015$); mientras que en $\tau = 0.9$ el coeficiente pierde significación estadística ($p=0.052$). En el caso de LEG, en $\tau = 0.6$, $\gamma=-0.076$ ($p=0.014$); y en $\tau=0.9$, $\gamma=-0.074$ ($p=0.046$); alcanzando niveles marginales de significación en $\tau = 0.75$ ($p = 0.068$). Respecto a las variables sociodemográficas, EDAD tiene una relación consistentemente negativa que es significativa en todos los cuantiles. Se observa que en $\tau = 0.6$, $\gamma=-0.226$ ($p=0.003$); en $\tau=0.75$, $\gamma=-0.251$ ($p=0.016$); y en $\tau=0.9$, $\gamma=-0.230$ ($p=0.010$). La relación de RENT con IUS es consistentemente negativa a lo largo de los cuantiles superiores y resulta estadísticamente significativa únicamente en $\tau=0.9$ ($\gamma=-0.163$, $p=0.028$).

5. DISCUSIÓN

5.1. Consideraciones generales

Este artículo analiza el impacto de los potenciales facilitadores y de las posibles barreras en la aceptación de las HIs en una muestra de adultos españoles de 40 años o más, utilizando como marco analítico la TCP (Ajzen, 1991). En particular, se evalúa la influencia de las variables ACT, FUS, RIES, INS y LEG sobre IUS. Estas variables se controlaron mediante tres factores sociodemográficos habitualmente considerados en estudios sobre aceptación de HIs: GEN, EDAD y RENT.

El trabajo plantea dos OIs. El primero, OI1, consiste en examinar la capacidad explicativa del modelo respecto a las respuestas esperadas de IUS, lo cual se aborda mediante el uso de PLS-SEM. El segundo objetivo, OI2, analiza cómo los factores explicativos inciden en todo el rango de valores de IUS, considerando tanto las respuestas cercanas a la tendencia central (mediana) como aquellas que reflejan niveles de sobreaceptación o infraaceptación respecto al que cabría esperar. Este OI2 se aborda mediante RC.

En lo que se refiere al desarrollo de OI1, con PLS-SEM, se observa que según los criterios de Hair et al. (2019), el ajuste a los datos puede calificarse como bueno ($R^2 \approx 70\%$), y tiene una capacidad predictiva elevada ($Q^2 > 50$). Dentro de las variables asociadas a la TCP, solo son significativas en la expectativa de IUS la influencia positiva de las variables ACT e INS y la influencia negativa de la variable LEG. Las variables asociadas al control conductual percibido (FUS y RIES) no son significativas. Dentro de las variables sociodemográficas, sólo la relación negativa de EDAD con IUS se manifestó significativa.

El desarrollo de OI2 con RC permite obtener una perspectiva más amplia y con más matices sobre cómo las variables de la TCP inciden en la intención de uso de las HIs, es decir, en IUS. Así, se observa que la incidencia de ACT en IUS es consistente a lo largo de todo su rango de respuesta. Las variables relativas a la norma subjetiva (INS y LEG) también presentan efectos relevantes, aunque menos uniformes: INS es significativa en la mayoría de cuantiles y muestra un efecto marginal en $\tau = 0.90$. Por su parte, LEG presenta una relación negativa significativa en cuantiles específicos (p. ej., $\tau = 0.25$, $\tau = 0.55$, $\tau = 0.60$ y $\tau = 0.90$) y evidencia significación marginal en algunos puntos intermedios. Las variables relativas a la percepción de control (FUS y RIES) no muestran efectos relevantes: aparecen efectos puntuales en $\tau = 0.25$, que no se mantienen de forma sistemática a lo largo de la distribución de IUS. En lo que respecta a las variables sociodemográficas, la relación negativa de EDAD con IUS es significativamente consistente en todos los cuantiles analizados. Finalmente, RENT presenta un signo predominantemente negativo en los cuantiles centrales y superiores, con significación puntual en algunos cuantiles y niveles marginales en otros, lo que apunta a un efecto débil y no plenamente robusto a lo largo de la distribución.

Que ACT sea la variable con mayor incidencia sobre IUS resulta consistente con la evidencia previa en la literatura, la cual, desde la perspectiva de la TCP y marcos teóricos relacionados, destaca el papel central de los factores actitudinales para explicar la predisposición de los individuos hacia instrumentos financieros que facilitan la inclusión financiera (Musa et al., 2024), la planificación de la jubilación (Bongini & Cucinelli, 2019; She et al., 2024), o la adopción de productos actuariales específicos como las rentas de supervivencia (Nosi et al., 2017) y los *life settlements* (de Andrés-Sánchez et al., 2023). En el caso de las HIs, la evidencia empírica procede fundamentalmente de estudios realizados en contextos asiáticos (Ashok & Vij, 2020; Mohammed & Sulaiman, 2018; Muralidharan & Soundara Rajan, 2022).

La influencia positiva y significativa de INS sobre IUS se alinea con otras investigaciones sobre previsión para la jubilación y cobertura del riesgo de longevidad (Bongini & Cucinelli, 2019; She et al., 2024). De hecho, Griffin et al. (2012) destacan que la variable INS puede tener un peso mayor que las variables actitudinales. Asimismo, se ha constatado la importancia de INS en la contratación de productos vinculados a la jubilación, como las rentas actuariales en un estudio realizado en Italia (Nosi et al., 2017), o los *life settlements* en España (de Andrés-Sánchez & González-Vila Puchades, 2023). En el ámbito específico de las HIs, los resultados obtenidos en este trabajo son coherentes con los hallazgos en Malasia (Mohammed & Sulaiman, 2018) e India (Ashok & Vij, 2020; Muralidharan & Soundara Rajan, 2022). Por su parte, la relevancia de LEG coincide con evidencias previas documentadas en distintos países de la Unión Europea (Hoekstra & Dol, 2021), así como en Australia (Whait et al., 2019), India (Ashok & Vij, 2020) y Malasia (Mohammed & Sulaiman, 2018).

Las variables vinculadas al control conductual resultan ser las de menor peso explicativo sobre IUS. En el contexto de la planificación para la jubilación, si bien estos factores han mostrado cierta relevancia (Bongini & Cucinelli, 2019; She et al., 2024), su influencia es sistemáticamente inferior a los actitudinales o normativos. De hecho, algunos trabajos como Griffin et al. (2012) señalan que el control conductual no es significativo en la predisposición hacia la planificación de la jubilación.

La variable EDAD presenta un signo consistentemente negativo sobre la intención de uso de las HIs (IUS), tanto en el modelo PLS-SEM como en la regresión cuantílica, lo que indica que, a menor edad, mayor es la intención declarada de uso de este instrumento. De forma coherente con este resultado, el análisis descriptivo adicional por grupos de edad pone de manifiesto que la heterogeneidad en la aceptación de las HIs no se produce entre los grupos de edad que, por motivos legales, aún no pueden contratarlas, sino fundamentalmente entre estos y los encuestados de 65 años o más. En etapas vitales en las que no existe una disposición inmediata para la contratación, se observa, paradójicamente, una mayor aceptación potencial del producto.

Una posible explicación de este resultado es que las personas ya jubiladas o muy próximas a la jubilación tienden a percibir que, al menos en el corto plazo, las pensiones públicas seguirán proporcionando una cobertura relativamente elevada, lo que reduce la necesidad percibida de recurrir a instrumentos alternativos como la HI. Por el contrario, esta percepción difiere entre quienes aún se encuentran en edad laboral. En este grupo, una de las consecuencias anticipadas de las reformas del sistema público de pensiones en España (la reducción sustancial de la cuantía futura de las prestaciones) puede ejercer un efecto conductual más intenso. En consecuencia, estos individuos muestran una mayor predisposición a considerar las HIs como un mecanismo complementario de financiación durante la jubilación. Este argumento resulta consistente con evidencia previa que identifica la percepción de una menor suficiencia futura de las pensiones públicas como un determinante significativo de la intención de contratar HIs (Dillingh et al., 2017).

En conjunto, estos resultados permiten interpretar la aceptación de las HIs desde una perspectiva prospectiva. Más que reflejar decisiones tomadas en el momento de la jubilación efectiva, la intención de uso parece configurarse en etapas previas del ciclo vital, cuando los individuos aún están ajustando sus expectativas sobre ingresos futuros y estrategias de planificación financiera de largo plazo. En este sentido, IUS no se concibe únicamente como un indicador de la predisposición de la población normativamente elegible (65 años o más), sino también como herramienta de previsión durante el periodo de acumulación.

Desde la perspectiva de las entidades comercializadoras, la mayor aceptación observada

entre los segmentos relativamente más jóvenes sugiere que se trata de un producto con una aceptación actual todavía limitada, pero con elevado potencial de crecimiento, a medida que las cohortes del baby boom y los segmentos de mayor edad de la Generación X estén próximos a la edad de jubilación.

La relación negativa entre el nivel de renta, variable RENT, y la aceptación de las HIs resulta esperable, ya que se alinea con el fenómeno de los hogares *asset-rich, income-poor*. En este tipo de hogares, las familias disponen de un patrimonio inmobiliario elevado, principalmente concentrado en la vivienda habitual, pero cuentan con ingresos corrientes relativamente bajos. Este desajuste entre riqueza patrimonial e ingresos líquidos genera una mayor predisposición a recurrir a instrumentos como las HIs, que permiten transformar parte del valor del inmueble en recursos disponibles para el consumo (Fong et al., 2023).

5.2. Implicaciones teóricas y metodológicas

Los resultados obtenidos en este estudio aportan diversas contribuciones al avance teórico en el ámbito del uso de productos financieros para la jubilación, en particular las HIs.

Por una parte, la investigación confirma la aplicabilidad de la TCP adaptada en el análisis de la aceptación de instrumentos financieros vinculados a la planificación de la jubilación. Al observar la influencia diferenciada de las variables relativas a la actitud, el control conductual percibido y la norma subjetiva, se evidencia que no todos los constructos ejercen el mismo peso explicativo en la intención de uso, lo cual refuerza la necesidad de adaptar y contextualizar los modelos de comportamiento cuando se estudian productos financieros.

Por otra parte, el estudio combina el enfoque de PLS-SEM con RC. Mientras PLS-SEM permite contrastar la validez del modelo teórico y estimar el peso medio de las variables explicativas en la intención de uso de las HIs, la RC añade una dimensión novedosa al mostrar cómo varía la influencia de dichas variables en diferentes niveles de la distribución de la intención de uso. Esta combinación metodológica aporta un marco analítico más rico y robusto, capaz de capturar no solo los efectos promedio, sino también la heterogeneidad de los mismos. De este modo, la investigación demuestra que la incorporación de la RC en estudios de comportamiento financiero puede evitar interpretaciones incompletas derivadas de enfoques exclusivamente centrados en la media.

5.3. Implicaciones prácticas

Los resultados de este estudio tienen implicaciones prácticas que pueden orientar tanto el diseño de políticas públicas como las estrategias de las entidades financieras y la planificación financiera personal. Los hallazgos en torno al peso de la actitud, la influencia social y el motivo de herencia permiten delinear un conjunto de medidas destinadas a mejorar la aceptación de las HIs como herramienta complementaria de previsión financiera en un contexto de creciente incertidumbre sobre la sostenibilidad del sistema público de pensiones.

En primer lugar, la actitud hacia las HIs se configura como el factor más influyente en la intención de la contratación de HIs. Dado que esta se vincula a la percepción de utilidad, conveniencia y beneficios del producto, resulta indispensable desarrollar estrategias orientadas a reforzar esa valoración positiva. Una línea de acción prioritaria consiste en implementar campañas de información claras, accesibles y adaptadas a distintos perfiles de edad y nivel educativo. Estas campañas deberían explicar el funcionamiento del producto de forma sencilla, subrayando aspectos como la posibilidad de obtener liquidez sin perder la titularidad ni el derecho de uso de la vivienda, o el hecho de que los fondos percibidos no tributan en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Paralelamente, resulta estratégico enfatizar el valor económico y social de las HIs, mostrándolas no como un recurso de última instancia, sino como una herramienta útil para complementar los ingresos de jubilación y garantizar seguridad económica en un contexto de reformas pensionales restrictivas (González-Vila Puchades, et al., 2025).

La mejora de la actitud hacia el producto también exige un compromiso con la transparencia en los costes y riesgos asociados. Simuladores personalizados en línea que permitan visualizar escenarios de contratación en función de la edad, el valor de la vivienda o la esperanza de vida son una vía eficaz para dotar a los usuarios de información objetiva y realista, reduciendo

la desconfianza. Asimismo, además de las modalidades existentes de percibir ingresos en las HIs (pago único, renta temporal, renta vitalicia, ...), deben ofrecerse otras opciones más flexibles (Atance et al., 2024). Estas posibilidades pueden incrementar su atractivo al mostrar que el producto se adapta a necesidades heterogéneas.

En segundo lugar, la influencia social se revela como un factor determinante en la decisión de solicitar una HI. Esto pone de manifiesto la importancia de los entornos de decisión y del rol de actores externos como asesores financieros, familiares y organismos públicos. Una medida clave es la profesionalización y capacitación de los asesores financieros y notariales, quienes actúan como mediadores entre el prestamista y el prestatario. Programas de formación específicos en HIs, avalados por organismos reguladores, garantizarían que dichos asesores transmitan información clara, objetiva y libre de conflictos de interés. La existencia de asesores independientes, reconocidos institucionalmente, permitiría aumentar la confianza de los usuarios, que suelen valorar de forma decisiva las recomendaciones de profesionales de referencia.

Asimismo, la influencia social también se construye en el ámbito familiar. La naturaleza intergeneracional de la HI exige incorporar a hijos y herederos en el proceso de decisión, ya que su percepción positiva puede ser determinante. Reuniones familiares organizadas por entidades financieras, acompañadas de material divulgativo dirigido tanto a prestatarios como a descendientes, contribuirían a mejorar la aceptación del producto y a reducir resistencias internas. El respaldo institucional, por su parte, constituye otro eje esencial de la influencia social. Campañas impulsadas por organismos públicos como el Banco de España o ministerios competentes, que presenten la HI como un producto regulado, legítimo y socialmente beneficioso, ayudarían a legitimar su uso y a reducir los prejuicios existentes. Finalmente, el recurso a referentes positivos, como testimonios de jubilados que han mejorado su calidad de vida mediante la contratación de HIs, puede generar un efecto de imitación social, incrementando la normalización de este instrumento en el imaginario colectivo.

Por último, el motivo de legado constituye una barrera estructural y cultural que limita la expansión de las HIs, especialmente en países como España, donde la tradición otorga gran relevancia a la transmisión intergeneracional de la vivienda. La percepción de que la HI erosiona o elimina el legado destinado a los hijos disuade a muchos potenciales beneficiarios, incluso cuando el producto podría mejorar de forma significativa su bienestar. En este sentido, es necesario promover un replanteamiento cultural de la herencia, fomentando un discurso que priorice la seguridad económica y la autonomía del jubilado por encima de la preservación del patrimonio para los descendientes. Campañas educativas y narrativas públicas pueden reforzar la idea de que disfrutar de una vejez digna no debe verse en contradicción con el deseo de dejar herencia.

En paralelo, el diseño de productos que preserven parcialmente el valor de la vivienda para los herederos se perfila como una estrategia eficaz para mitigar esta barrera. Fórmulas que garanticen un porcentaje del patrimonio a los hijos o que combinen rentas vitalicias con seguros de vida podrían reducir la percepción de conflicto entre el bienestar de los padres y el interés patrimonial de los descendientes. Igualmente, es necesario promover una comunicación intergeneracional más transparente, donde los padres expliquen a los hijos que la HI les permite mantener independencia económica, acceder a cuidados de calidad y, en definitiva, evitar convertirse en una carga financiera para la familia. Este cambio de narrativa puede transformar la percepción del producto, mostrándolo no como un mecanismo que resta herencia, sino como uno que asegura dignidad y autonomía en la vejez.

Finalmente, políticas públicas con incentivos fiscales también pueden contribuir a compatibilizar el motivo de legado con la aceptación de las HIs. Reducciones en impuestos de sucesiones o beneficios específicos para familias que opten por este producto equilibrarían su efecto patrimonial y facilitarían su legitimación cultural. Al mismo tiempo, narrativas sociales centradas en la autonomía y en la capacidad de los mayores para gestionar su propio patrimonio pueden consolidar la HI como una opción no solo económicamente razonable, sino también socialmente valorada.

En resumen, las implicaciones prácticas de este estudio apuntan a la necesidad de actuar simultáneamente sobre tres dimensiones interrelacionadas: mejorar la actitud hacia el producto mediante información clara, transparencia y flexibilidad; reforzar la influencia social

a través de asesores capacitados, familiares involucrados y legitimación institucional; y abordar el motivo de herencia con productos innovadores, incentivos fiscales y narrativas centradas en la dignidad y la autonomía en la vejez.

6. CONCLUSIONES

6.1. Principales hallazgos

El presente estudio permite extraer varias conclusiones relevantes en torno a los factores que influyen en la aceptación de las HIs como instrumento de previsión financiera en el contexto español.

Por una parte, los resultados ponen de manifiesto que la actitud hacia el producto constituye el predictor más sólido de la intención de uso. Una percepción positiva de las HIs incrementa notablemente la predisposición a contratarlas, lo que subraya la importancia de mejorar la información, la transparencia y su diseño para generar confianza.

Por otra parte, la influencia social se confirma como un elemento clave en la decisión. La relevancia del entorno cercano, de los asesores financieros y de la legitimación institucional sugiere que la decisión de contratar una HI no es únicamente individual, sino que se construye colectivamente en un marco social y cultural que condiciona su aceptación.

Además, el motivo de legado actúa como una de las principales barreras estructurales. La fuerte tradición patrimonialista en España limita la disposición de muchos jubilados a reducir el legado destinado a sus descendientes, incluso cuando ello supondría una mejora significativa en su bienestar durante la vejez.

Finalmente, la pertenencia a la generación X en lugar de la del *baby boom* se asocia con una mayor predisposición a considerar las HIs como opciones viables para complementar la pensión pública de jubilación, mientras que el efecto del nivel de renta aparece de forma débil y no plenamente robusta a lo largo de la distribución de IUS.

6.2. Limitaciones y trabajos futuros

Como en todo estudio empírico, los resultados obtenidos deben interpretarse a la luz de ciertas limitaciones que, lejos de restar valor a los hallazgos, abren nuevas oportunidades para el avance del conocimiento sobre la aceptación de las HIs.

Una primera limitación del estudio está relacionada con el procedimiento de muestreo empleado. El uso de un muestreo no probabilístico, basado en listas de correo corporativas y en técnicas de conveniencia y bola de nieve, puede haber condicionado la composición de la muestra y concentrado determinados perfiles profesionales y educativos. Si bien este enfoque ha permitido acceder de forma eficiente a personas potencialmente interesadas en la planificación de la jubilación y obtener respuestas motivadas y bien fundamentadas, los resultados deben interpretarse con cautela en términos de representatividad poblacional. Sería recomendable replicar el estudio con muestras probabilísticas o paneles representativos.

Asimismo, aunque el análisis incorpora la edad como variable explicativa y muestra una relación negativa robusta con la intención de uso de las HIs, la proporción de personas de 65 años o más en la muestra es reducida. Esta limitación condiciona la posibilidad de realizar análisis multigrupo en el marco del modelo estructural con garantías de robustez estadística, por lo que los análisis específicos referidos al segmento de personas con al menos 65 años deben interpretarse con cautela. En este sentido, el enfoque del estudio es también prospectivo, al centrarse en la planificación de la jubilación tanto de personas ya jubiladas como de aquellas que aún se encuentran en activo. En futuras investigaciones, sería conveniente ampliar el tamaño muestral del grupo de 65 años o más, e incluso incorporar un mayor número de personas de edades más avanzadas y plenamente inmersas en la jubilación, con el fin de confirmar y matizar el análisis diferencial de los factores explicativos del modelo según la edad y la menor predisposición observada hacia la HI en los grupos de mayor edad.

El análisis se ha centrado en el caso español, un contexto con una fuerte tradición patrimonialista y con un mercado de HIs aún incipiente. Este marco particular condiciona la

influencia del motivo de legado y la relevancia de las variables actitudinales, lo que puede no ser plenamente extrapolable a otros países con entornos normativos, culturales y financieros diferentes. Futuras investigaciones deberían replicar el modelo en otros contextos, tanto europeos como extraeuropeos, a fin de contrastar la robustez de los resultados y explorar diferencias transnacionales.

El estudio se basa en un diseño transversal, lo que impide analizar la evolución temporal de las percepciones y actitudes hacia las HIs. Dado que este producto está fuertemente influido por cambios regulatorios, coyunturas económicas y narrativas sociales, sería recomendable avanzar hacia estudios longitudinales que permitan observar cómo varía la intención de uso a lo largo del tiempo y en respuesta a reformas de las pensiones o innovaciones en el diseño de los productos financieros.

Una limitación adicional está vinculada al instrumento de medida y a la autopercepción de los encuestados. La intención de uso de las HIs se evalúa a partir de respuestas declaradas, lo que puede estar condicionado por sesgos cognitivos, sociales o de deseabilidad. En este sentido, futuras investigaciones podrían complementar los cuestionarios con experimentos de elección discreta, análisis de comportamiento observado en mercados reales o estudios cualitativos que profundicen en las motivaciones y resistencias más allá de las respuestas explícitas.

Asimismo, aunque el modelo ha considerado variables actitudinales, sociales y culturales (como el motivo de legado), quedan fuera otras dimensiones que podrían enriquecer el marco explicativo. Entre ellas destacan factores psicológicos (aversión al riesgo, confianza financiera, sesgos de previsión), sociodemográficos (nivel educativo, estructura familiar, situación laboral previa a la jubilación) y contextuales (disponibilidad de alternativas financieras, políticas de vivienda o incentivos fiscales). Explorar la interacción de estas variables con la actitud y la norma subjetiva abriría nuevas vías de investigación con mayor poder explicativo.

Otra limitación se relaciona con el método de análisis. Aunque el uso combinado de PLS-SEM y RC ofrece una visión robusta de los factores explicativos en diferentes niveles de la distribución de la intención de uso, futuras investigaciones podrían incorporar enfoques adicionales, como el análisis configuracional para identificar combinaciones causales, o técnicas de *machine learning* que permitan mejorar la capacidad predictiva y descubrir patrones no lineales más complejos.

Finalmente, la investigación se ha centrado en la demanda potencial, sin considerar en profundidad la perspectiva de la oferta. Incorporar en estudios futuros la visión de entidades financieras, aseguradoras y organismos reguladores permitiría identificar restricciones adicionales (de riesgo, rentabilidad o solvencia) que condicionan la disponibilidad del producto y, en consecuencia, su aceptación real en el mercado.

Aunque el presente estudio aporta evidencia valiosa sobre los determinantes de la aceptación de las HIs, futuras investigaciones deberían avanzar hacia enfoques comparativos, longitudinales y multidimensionales que integren factores psicológicos, culturales y de mercado. De esta forma, se podrá construir un conocimiento más completo que oriente tanto la teoría como las políticas públicas y las estrategias financieras en torno a este producto.

8. REFERENCIAS

- Agarwal, R., Mehrotra, A., & Misra, D. (2022). Customer happiness as a function of perceived loyalty program benefits - A quantile regression approach. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 64, 102770. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102770>
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2006). *Constructing a theory of planned behavior questionnaire*. <https://people.umass.edu/ajzen/tpb.measurement.pdf>
- Arias-Oliva, M., Pelegrín-Borondo, J., Murata, K., & Gauttier, S. (2023). Conventional vs. disruptive products: a wearables and insideables acceptance analysis: Understanding

- emerging technological products. *Technology Analysis and Strategic Management*, 35(12), 1663-1675. <https://doi.org/10.1080/09537325.2021.2013462>
- Ashok, S., & Vij, M. (2020). Exploring the determinants of reverse mortgage purchase decision: evidence from India. *Journal of Internet Banking and Commerce*, 25(2), 369.
- Atance, D., Debón, A., & de la Fuente, I. (2024). Valuation of reverse mortgages in the Spanish market for foreign residents. *Technological and Economic Development of Economy*, 30(1), 46–73. <https://doi.org/10.3846/tede.2023.20159>
- Atance, D., Debón, A., & de la Fuente, I. (2021). Hipoteca Inversa: impacto del riesgo de longevidad en el caso español. *Anales Del Instituto de Actuarios Españoles*, 135–159. https://doi.org/10.26360/2021_6
- Banco de España. (2023). *Guía sobre la hipoteca inversa*. <https://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/Folletos/Ficheros/GUIA.pdf>
- Bartsch, F., Buhlmann, F., Kirschenmann, K., & Schmidt, C. (2021). *Is there a need for reverse mortgages in Germany? Empirical evidence and policy implications* (Number 31). <https://hdl.handle.net/10419/236738>
- Bernheim, B. D., Shleifer, A., & Summers, L. H. (1985). The Strategic Bequest Motive. *Journal of Political Economy*, 93(6), 1045–1076. <https://doi.org/10.1086/261351>
- Boj, E., Claramunt, M. M., & Varea, X. (2022). Reverse mortgage and financial sustainability. *Technological and Economic Development of Economy*, 28(4), 872–892. <https://doi.org/10.3846/tede.2022.16617>
- Bisquerra, R. & Pérez-Escoda, N. (2015). ¿Pueden las escalas Likert aumentar en sensibilidad? *REIRE, Revista d'Innovació i Recerca en Educació*, 8 (2), 129-147. <https://doi.org/10.1344/reire2015.8.2828>
- Bongini, P., & Cucinelli, D. (2019). University students and retirement planning: never too early. *International Journal of Bank Marketing*, 37(3), 775–797. <https://doi.org/10.1108/IJBM-03-2018-0066>
- Caser. (2024). *Situación del Ahorro y la Inversión en España: Informe Ejecutivo*.
- Chen, H.-M., & Chen, J.-Y. (2024). Structural analysis of reverse mortgages in Taiwan. *Humanities and Social Sciences Communications*, 11(1), 1204. <https://doi.org/10.1057/s41599-024-03641-x>
- Cheung, G.W., Cooper-Thomas, H.D., Lau, R. S., & Wang, L. C. (2024). Reporting reliability, convergent and discriminant validity with structural equation modeling: A review and best-practice recommendations. *Asia Pacific Journal of Management*, 41, 745–783. <https://doi.org/10.1007/s10490-023-09871-y>
- Choinière-Crèvecoeur, I., & Michaud, P.-C. (2023). Reverse mortgages and financial literacy. *Journal of Financial Literacy and Wellbeing*, 1(1), 79–102. <https://doi.org/10.1017/flw.2023.4>
- Costa-Font, J., Gil, J., & Mascarilla, O. (2010). Housing Wealth and Housing Decisions in Old Age: Sale and Reversion. *Housing Studies*, 25(3), 375–395. <https://doi.org/10.1080/02673031003711014>
- Cottrell, A., & Lucchetti, R. (2012). *Gret! User's Guide*.
- Daptardar, A., & Dasgupta, C. (2014). Reverse Mortgage in the Indian Housing Market: A Review. *International Journal of Management & Business Studies*, 4(1), 18–20.
- Davidoff, T., Gerhard, P., & Post, T. (2017). Reverse mortgages: What homeowners (don't) know and how it matters. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 133, 151–171.

<https://doi.org/10.1016/j.jebo.2016.11.007>

- Davino, C., Romano, R., & Næs, T. (2015). The use of quantile regression in consumer studies. *Food Quality and Preference*, 40, 230–239. <https://doi.org/10.1016/j.foodqual.2014.10.003>
- Davis, F. D. (1989). Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319–340. <https://doi.org/10.2307/249008>
- de Andrés-Sánchez, J., & Gené-Albesa, J. (2024). Assessing Attitude and Behavioral Intention toward Chatbots in an Insurance Setting: A Mixed Method Approach. *International Journal of Human-Computer Interaction*, 40(17), 4918–4933. <https://doi.org/10.1080/10447318.2023.2227833>
- de Andrés-Sánchez, J., & González-Vila Puchades, L. (2023). Combining fsQCA and PLS-SEM to assess policyholders' attitude towards life settlements. *European Research on Management and Business Economics*, 29(2), 100220.
- de Andrés-Sánchez, J., González-Vila Puchades, L., & Arias-Oliva, M. (2023). Factors influencing policyholders' acceptance of life settlements: a technology acceptance model. *The Geneva Papers on Risk and Insurance - Issues and Practice*, 48, 941–967. <https://doi.org/10.1057/s41288-021-00261-3>
- Dillingh, R., Prast, H., Rossi, M., & Brancati, C. U. (2013). *The psychology and economics of reverse mortgage attitudes: evidence from the Netherlands* (Number 135). <https://ideas.repec.org/p/crp/wpaper/135.html>
- Dillingh, R., Prast, H., Rossi, M., & Brancati, C. U. (2017). Who wants to have their home and eat it too? Interest in reverse mortgages in the Netherlands. *Journal of Housing Economics*, 38, 25–37. <https://doi.org/10.1016/J.JHE.2017.09.002>
- Economist & Jurist. (2024). *2023 fue el segundo año con más contrataciones de hipotecas inversas en España*. <https://www.economistjurist.es/zbloque-1/2023-fue-el-segundo-ano-con-mas-contrataciones-de-hipotecas-inversas-en-espana/>
- Faqih, K. M. S. (2016). An empirical analysis of factors predicting the behavioral intention to adopt Internet shopping technology among non-shoppers in a developing country context: Does gender matter? *Journal of Retailing and Consumer Services*, 30, 140–164. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2016.01.016>
- Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A., & Lang, A.-G. (2009). Statistical power analyses using G*Power 3.1: Tests for correlation and regression analyses. *Behavior Research Methods*, 41, 1149–1160. <https://doi.org/10.3758/BRM.41.4.1149>
- Fong, J. H., Mitchell, O. S., & Koh, B. S. K. (2023). Asset-rich and cash-poor: which older adults value reverse mortgages? *Ageing & Society*, 43(5), 1104–1121. <https://doi.org/10.1017/S0144686X21001045>
- Fornero, E., Rossi, M. C., & Brancati, M. C. U. (2016). Explaining why, right or wrong, (Italian) households do not like reverse mortgages. *Journal of Pension Economics & Finance*, 15(2), 180–202. <https://doi.org/10.1017/S1474747215000013>
- Gallego-Losada, R., Montero-Navarro, A., Rodríguez-Sánchez, J.-L., & González-Torres, T. (2022). Retirement planning and financial literacy, at the crossroads. A bibliometric analysis. *Finance Research Letters*, 44, 102109. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2021.102109>
- González-Vila Puchades, L., Mármol Jiménez, M., Solanilla Blanco, S., & Varea Soler, X. (2025). Do Reverse Mortgages Reduce Poverty Rates Among Older Adults Living Alone in Spain? Analysing Their Overall and Gender-Specific Effects. *Social Indicators Research*,

179, 839-860. <https://doi.org/10.1007/s11205-025-03636-4>

- Griffin, B., Loe, D., & Hesketh, B. (2012). Using Proactivity, Time Discounting, and the Theory of Planned Behavior to Identify Predictors of Retirement Planning. *Educational Gerontology*, 38(12), 877-889. <https://doi.org/10.1080/03601277.2012.660857>
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2017). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modelling (PLS-SEM)*. Sage.
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European Business Review*, 31(1), 2-24. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0203>
- Hauff, J. C., Carlander, A., Gärling, T., & Nicolini, G. (2020). Retirement Financial Behaviour: How Important Is Being Financially Literate? *Journal of Consumer Policy*, 43(3), 543-564. <https://doi.org/10.1007/s10603-019-09444-x>
- Hoekstra, J., & Dol, K. (2021). Attitudes towards housing equity release strategies among older home owners: A European comparison. *Journal of Housing and the Built Environment*, 36, 1347-1366. <https://doi.org/10.1007/s10901-021-09823-2>
- Jefatura del Estado, J. (2007). Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero, de regulación de las hipotecas inversas y el seguro de dependencia y por la que se establece determinada norma tributaria. <https://www.boe.es/eli/es/l/2007/12/07/41/con>
- Knaack, P., Miller, M., & Stewart, F. (2020). *Reverse Mortgages, Financial Inclusion, and Economic Development: Potential Benefit and Risks* (Number 9134). <https://hdl.handle.net/10986/33290>
- Koenker, R., & Bassett, G. (1978). Regression Quantiles. *Econometrica*, 46(1), 33-50. <https://doi.org/10.2307/1913643>
- Kolm, S. C. (2006). Introduction to the economics of giving, altruism and reciprocity. In S. C. Kolm & J. M. Ythier (Eds.), *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity* (1, pp. 1-122). Elsevier. [https://doi.org/10.1016/S1574-0714\(06\)01001-3](https://doi.org/10.1016/S1574-0714(06)01001-3)
- Meneses Cerón, L. Á., Carabalí Mosquera, J. A., Frías Navarrete, J. E., Ramírez Gutiérrez, Z., & Muñoz Vargas, J. (2024). Analysis, modelling, and financial perspectives of reverse mortgage implementation in Colombia. *Heliyon*, 10(10), e31214. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e31214>
- Mohammed, M. I., & Sulaiman, N. (2018). Determinants of Reverse Mortgage Usage in Malaysia. *Real Estate Management and Valuation*, 26(3), 5-23. <https://doi.org/10.2478/remav-2018-0021>
- Mohammed, M., Sulaiman, N., & Adamu, D. (2018). Dimensionality and Reliability of the Determinants of Reverse Mortgage Use Intention. *Path of Science*, 4(2), 1013-1023. <https://doi.org/10.22178/pos.31-4>
- Moulton, S., Loibl, C., & Haurin, D. (2017). Reverse Mortgage Motivations and Outcomes: Insights From Survey Data. *Cityscape*, 19(1), 73-98. <https://www.jstor.org/stable/26328299>
- Muralidharan, D. R., & Soundara Rajan, R. (2022). Impact of perception and attitude on behavioural intention towards reverse mortgage loans - a study on senior citizens in Bangalore City. *Journal of Emerging Technologies and Innovative Research*, 9(10), 67-76.
- Musa, H., Ahmad, N. H. B., & Nor, A. M. (2024). Extending the Theory of Planned Behavior

- in financial inclusion participation model – evidence from an emerging economy. *Cogent Economics & Finance*, 12(1), 2306536. <https://doi.org/10.1080/23322039.2024.2306536>
- Nakajima, M., & Telyukova, I. A. (2017). Reverse Mortgage Loans: A Quantitative Analysis. *The Journal of Finance*, 72(2), 911–950. <https://doi.org/10.1111/jofi.12489>
- Nasarre-Aznar, S. (2014). La vivienda en propiedad como causa y víctima de la crisis hipotecaria. *Teoría & Derecho. Revista de Pensamiento Jurídico*, (16), 11–36.
- Nosi, C., D'Agostino, A., Pagliuca, M., & Pratesi, C. A. (2017). Securing Retirement at a Young Age. Exploring the Intention to Buy Longevity Annuities through an Extended Version of the Theory of Planned Behavior. *Sustainability*, 9(6). <https://doi.org/10.3390/su9061069>
- Pymeseguros. (2024). *Las hipotecas inversas crecen un 42% en 2024*. <https://pymeseguros.com/las-hipotecas-inversas-crecen-un-42-en-2024>
- Ringle, C. M., Wende, S., & Becker, J.-M. (2022). *SmartPLS 4*. SmartPLS GmbH. <http://www.smartpls.com>
- Sharma, P. N., Liengaard, B. D., Hair, J. F., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2023). Predictive Model Assessment and Selection in Composite-based Modelling Using PLS-SEM: Extensions and Guidelines for Using CVPAT. *European Journal of Marketing*, 57(6), 1662–1677. <https://doi.org/10.1108/EJM-08-2020-0636>
- She, L., Rasiah, R., Weissmann, M. A., & Kaur, H. (2024). Using the Theory of Planned Behaviour to Explore Predictors of Financial Behaviour Among Working Adults in Malaysia. *FIIB Business Review*, 13(1), 118–135. <https://doi.org/10.1177/23197145231169336>
- Simón-Moreno, H. (2016). La realidad de la hipoteca inversa en España y en el derecho comparado y su rol en el sostenimiento del Estado del Bienestar. *Housing: Revista de La Cátedra UNESCO de Vivienda de La Universidad Rovira i Virgili*, (6), 26–31. <https://housing.urv.cat/wp-content/uploads/2013/09/Revista-CHURV-6.pdf>
- Simón-Moreno, H. (2019). The regulation of reverse mortgages as a source of income in retirement: policy options and legal drivers. *Journal of Housing and the Built Environment*, 34(4), 1005–1022. <https://doi.org/10.1007/s10901-019-09653-3>
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., & Davis, F. D. (2003). User Acceptance of Information Technology: Toward a Unified View. *MIS Quarterly*, 27(3), 425–478. <https://doi.org/10.2307/30036540>
- Whait, R., Lowies, B., Rossini, P., McGreal, S., & Dimovski, B. (2019). The reverse mortgage conundrum: Perspectives of older households in Australia. *Habitat International*, 94, 102073. <https://doi.org/10.1016/j.habitatint.2019.102073>