

分类号 _____
U D C _____

密级 _____
编号 _____



硕士学位论文
(专业学位)

论文题目 婚姻匹配对家庭商业保险参与的影响研究

研究生姓名: 金首邦

指导教师姓名、职称: 张宗军、教授

学科、专业名称: 应用经济学、保险硕士

研究方向: 保险经营管理

提交日期: 2024年6月3日

独创性声明

本人声明所呈交的论文是我个人在导师指导下进行的研究工作及取得的研究成果。尽我所知，除了文中特别加以标注和致谢的地方外，论文中不包含其他人已经发表或撰写过的研究成果。与我一同工作的同志对本研究所做的任何贡献均已在论文中作了明确的说明并表示了谢意。

学位论文作者签名： 金首邦 签字日期： 2024年5月30日

导师签名： 张宗峰 签字日期： 2024年5月30日

导师(校外)签名： _____ 签字日期： _____

关于论文使用授权的说明

本人完全了解学校关于保留、使用学位论文的各项规定， 同意（选择“同意”/“不同意”）以下事项：

1. 学校有权保留本论文的复印件和磁盘，允许论文被查阅和借阅，可以采用影印、缩印或扫描等复制手段保存、汇编学位论文；

2. 学校有权将本人的学位论文提交至清华大学“中国学术期刊（光盘版）电子杂志社”用于出版和编入 CNKI《中国知识资源总库》或其他同类数据库，传播本学位论文的全部或部分内容。

学位论文作者签名： 金首邦 签字日期： 2024年5月30日

导师签名： 张宗峰 签字日期： 2024年5月30日

导师(校外)签名： _____ 签字日期： _____

Study on the effect of marriage matching on family commercial insurance participation

Candidate: Jin ShouBang

Supervisor: Zhang ZongJun

摘要

随着时代的变迁,一方面居民思想水平发生了改变,“婚姻自由”不断深入人心,婚姻匹配不断发生着变化,从而对于家庭投资决策产生了一定的影响。另一方面,随着经济的不断发展,居民对于具有分散风险和投资功能的商业保险的认识也在不断的增强。但是由于我国保险市场的发展起步较晚,保险行业的发展水平较低,造成了我国的保险密度以及保险深度低于世界平均水平。而家庭是社会的基本经济主体,其在保险市场中的参与程度将会对保险市场的发展造成一定影响。所以了解我国家庭商业保险需求,探讨分析影响家庭参与商业保险的因素对于促进我国保险业健康发展具有重要的意义。

因此,本文基于婚姻理论、家庭分工理论、资源理论、家庭金融理论和基于决策过程的保险需求理论,提出了夫妻个体特征差异对家庭参与商业保险的理论推断和影响机制。其次,本文利用了中国家庭金融调查问卷提供的2015-2019年数据并将夫妻个体特征的年龄差距、学历差距和收入差距作为解释变量进行了回归分析。本文还分样本进行了异质性分析,此外还利用了中介效应模型对风险态度机制和居民幸福感传导机制进行了验证。实证结果发现:(1)夫妻间年龄差距与居民家庭对商业保险的参与程度,需求程度呈反向变动关系,即夫妻年龄差距越小,则对于商业保险的购买意愿越强烈;学历差距和收入差距与居民家庭对商业保险的参与程度,需求程度呈正向变动关系,即夫妻学历差距和收入差距越大,则对于商业保险的购买意愿越强烈。(2)婚姻匹配能够影响家庭投资的风险态度,从而影响商业保险产品的购买概率;(3)夫妻个体特征差异会影响居民幸福感,进而对于商业保险产品的购买产生一定的影响(4)婚姻匹配对家庭商业保险需求作用在城乡、性别和不同婚姻匹配模式下有显著的差异。

根据以上结论,本文分别不同方向提出了相关建议,包括加大保险知识宣传、加快保险产品创新、利用新技术优化保险服务以及深化社会保障制度改革等方法来促进家庭商业保险消费。

关键词:婚姻匹配 年龄 学历 收入 保险决策

Abstract

With the changes of The Times, on the one hand, the ideological level of residents has changed, "freedom of marriage" has been deeply rooted in the hearts of people, and marriage matching has been constantly changing, which has a certain impact on family investment decisions. On the other hand, with the continuous development of the economy, residents' awareness of commercial insurance with the function of risk diversification and investment is also continuously enhanced. However, due to the late development of China's insurance market and the low level of development of the insurance industry, the insurance density and insurance depth in China are lower than the world average level. The family is the basic economic subject of the society, and its participation in the insurance market will have a certain impact on the development of the insurance market. Therefore, it is of great significance to understand the demand of family commercial insurance and discuss and analyze the factors that affect family participation in commercial insurance.

Therefore, based on marriage theory, family division of labor theory, resource theory, family finance theory and insurance demand theory based on decision process, this paper puts forward the theoretical inference and influence mechanism of the differences of individual

characteristics of husband and wife on family participation in commercial insurance. Secondly, this paper makes use of the data provided by the Chinese household finance questionnaire from 2015 to 2019, and takes the age gap, education gap and income gap of couples' individual characteristics as explanatory variables for regression analysis. In addition, this paper also uses the mediation effect model to verify the mechanism of risk attitude and the transmission mechanism of residents' happiness. The empirical results show that: (1) The age gap between husband and wife has a reverse relationship with the participation degree and demand degree of resident families in commercial insurance, that is, the smaller the age gap between husband and wife, the stronger the purchase intention of commercial insurance; The education gap and income gap are positively correlated with the participation degree and demand degree of resident families in commercial insurance, that is, the greater the education gap and income gap between husband and wife, the stronger the purchase intention of commercial insurance. (2) Marriage matching can affect the risk attitude of family investment, thus affecting the purchase probability of commercial insurance products; (3) The difference of individual characteristics of husband and wife will affect the happiness of residents, and then have a certain impact on the purchase of commercial insurance products. (4) The effect of marriage matching on

the demand for family commercial insurance is significantly different in urban and rural areas, gender and different marriage matching modes.

According to the above conclusions, this paper puts forward relevant suggestions in different directions, including increasing the publicity of insurance knowledge, accelerating the innovation of insurance products, optimizing insurance services by using new technologies and deepening the reform of social security system to promote the consumption of family commercial insurance.

Keywords: Marriage matching; Age; Education background; Income;
Insurance decision

目 录

1 绪论	1
1.1 研究背景及意义	1
1.1.1 研究背景	1
1.1.2 研究意义	2
1.2 研究方法与内容	3
1.2.1 研究方法	3
1.2.2 研究内容	4
1.3 本文可能的创新点及不足之处	7
1.3.1 可能的创新点	7
1.3.2 不足之处	7
2 文献综述与概念界定	8
2.1 文献综述	8
2.1.1 关于家庭商业保险参与行为的研究	8
2.1.2 关于婚姻匹配影响经济社会的研究	9
2.1.3 婚姻匹配对于家庭商业保险参与的研究	11
2.1.4 研究述评	13
2.2 相关概念界定	13
2.2.1 婚姻匹配	13
2.2.2 家庭保险消费	14
3 理论基础与研究假设	16
3.1 理论基础	16
3.1.1 婚姻市场理论	16
3.1.2 家庭分工理论	17
3.1.3 资源理论	17
3.1.4 家庭金融理论	18

3.1.5 基于决策过程的保险需求理论	19
3.2 机制分析与研究假设	19
3.2.1 直接影响效应	20
3.2.2 风险态度渠道	21
3.2.3 居民主观幸福感渠道	22
4 婚姻匹配对家庭参与商业保险影响的实证分析	23
4.1 数据来源、变量说明及模型设定	23
4.1.1 数据来源	23
4.1.2 变量说明	23
4.1.3 描述性统计	25
4.1.4 模型设定	26
4.2 实证结果及分析	27
4.2.1 基准回归结果	27
4.2.2 稳健性分析	29
4.3 异质性分析	31
4.3.1 城乡异质性	31
4.3.2 婚姻匹配模式异质性	32
4.3.3 性别异质性	34
5 婚姻匹配对家庭参与商业保险影响机制检验	36
5.1 机制检验方法	36
5.2 风险态度机制检验	36
5.3 主观幸福感机制检验	38
6 研究结论与政策建议	41
6.1 研究结论	41
6.2 政策建议	41
6.2.1 加大保险知识宣传	41
6.2.2 加大保险产品创新，满足居民需求。	42
6.2.3 利用新技术，优化保险服务	43

6.2.4 深化社会保障制度改革.....	43
参考文献	45
致谢	51

1 绪论

1.1 研究背景及意义

1.1.1 研究背景

1949年以来我国制定了有关婚姻家庭的四部法律规定：1950年《婚姻法》、1980年《婚姻法》、2001年《婚姻法》修正案、2021年开始实施《民法典》婚姻家庭篇，这些法律的颁布，促进了婚姻匹配模式的发展。此外从改革开放以来，中国的经济水平保持健康的发展，居民思想水平也发生了改变，“婚姻自由”不断深入人心，新的婚姻思想带来了新的夫妻匹配模式，夫妻之间的相对地位发生了变化。家庭是作为社会最基本的组成单位，社会中男女地位差距的变化会影响家庭内部夫妻地位的变化。党的十八大、十九大、二十大报告均将“坚持男女平等基本国策”写入党的施政纲领。十三届全国人大常委会第三十七次会议审议通过了新修订的妇女权益保障法，确保妇女能够在各个方面和男性享有一样且平等的权力。随着中国快速的发展，工业化、市场化、现代化的不断推进，女性的收入、文化教育也在不断提高。《2022年全球性别差距报告》发现，中国总体排名102位，相比2021年提高了5位。女性的经济活动参与度和健康生存状况两个纬度方面得到了改善。在此背景下，夫妻双方之间的收入、学历和年龄等方面的匹配不断发生着变化，从而对于家庭决策产生了一定的影响。目前，中国正处于人口结构、社会经济格局和思想文化的快速变革时期，这些改变都在一定程度上影响了婚恋市场的发展和人们婚姻匹配的选择（陈嫣然和秦雪征，2019）。因此，婚姻匹配问题成为了当前各个领域研究的热点话题。对于婚姻匹配问题的研究，有助于我们更好的探讨家庭内部决策的深层次作用机制和影响家庭金融决策的因素。

2020年初，中国银保监会发布了《关于推动银行业和保险业高质量发展的指导意见》，指出金融供给与需求之间不平衡不适应的矛盾日益凸显。这种不平衡不适应的矛盾，对于保险市场来说就是没有深层次发掘保险消费者的需求，没有充分满足消费者的需要。此外，党的二十大报告指出“中国式现代化是物质文

明和精神文明相协调的现代化。物质富足和精神富有是社会主义现代化的根本要求”。在物质文明和精神文明方面，我国保险业需要以行业的高质量发展服务经济社会高质量发展。党的十九届五中全会通过《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》（“十四五”规划），明确指出要“积极发展商业医疗保险”和“规范发展第三支柱养老保险”。这些情况表明，商业保险将在国家经济发展、社会居民保障中发挥重要的作用。

但是，当前我国保险市场的发展并不是很充分，发展水平相较于发达国家有很大的差距。其中一部分原因是，家庭在商业保险发展中没有充分参与。社会的微观主体是家庭，婚姻关系是家庭的一种体现。在目前人口老龄化、家庭结构不断缩小的背景下，老龄化趋势加剧、二孩政策实施使“三明治夹心”一代将面临更沉重的家庭抚养责任（王宏扬和樊纲治，2020），家庭内部对于风险性金融资产的选择逐渐受到关注。商业保险作为社会保险的有效补充，在居民生活领域发挥重要作用。针对婚姻匹配结构的变化，在二元经济城乡发展差异明显的背景下，通过提供多层次多样化的保险产品能够弥补社会保障的不足、满足社会多样化的保险需求，维护社会的稳定，同时发挥其融资功能，对完善金融体系、助推经济发展具有重要意义。因此在社会保险保障有限以及家庭结构和婚姻匹配不断变化导致的家庭面临的风险也在不断变化的背景下，提升家庭对商业保险的重视，通过保险分散家庭面临的风险显得尤为迫切。那么家庭中婚姻匹配对家庭商业保险参与的可能性影响是怎样的？又是通过那些路径影响的？这不仅为研究影响我国家庭购买商业保险的因素提供了新的视角，并且也为更好的发挥商业保险的作用，促进保险市场健康发展具有重大意义，这就为本选题提供可研究的思路。

1.1.2 研究意义

（1）理论意义

自2006年Campbell首次提出家庭金融的概念并作为独立课题进行研究后，家庭进行金融决策的行为研究逐渐成为了热点。家庭是社会生活的微观主体，婚姻匹配不仅影响个人和家庭整体的生活水平，也影响着家庭资源配置和社会经济的稳定运行。当前，许多相关文献对家庭商业保险参与的影响因素研究主要集中于家庭经济层面、个人主观态度、人口规模和统计特征等方面。婚姻匹配的研究

多集中于对于婚姻质量和家庭金融资产配置等方面研究较多,但是关于婚姻匹配对于保险购买的相关研究需要进一步进行补充。因此本文利用中国家庭金融调查问卷(CHFS)数据,从婚姻匹配的视角对家庭商业保险的参与进行研究,并进行异质性分析和中介机制分析。在男女的恋爱和结婚的思想观念发生变化,婚姻匹配模式从单一格局到多元化格局发生了较大转变的背景下,为我国学者未来进一步对于家庭参与商业保险的研究提供借鉴意义。

(2) 现实意义

本文研究婚姻匹配对于家庭商业保险参与行为的影响,能够了解国内目前婚姻匹配模式的不同对于家庭商业保险的购买具有重要的现实意义。(1)对于家庭而言,可以使家庭综合考虑自身状况、使家庭合理的选择不同的保险产品,优化商业保险在家庭金融资产中的比重,避免盲目投资。(2)对保险公司来说,保险公司在设计保险产品时候除了关注家庭整体水平,还应该关注家庭中夫妻内部的社会地位的不同,有利于保险公司合理设计保险产品,针对不同家庭中的婚姻匹配模式提供更具有针对性的保险产品,更好的发挥保险的作用和功能。(3)对于政府及相关部门来说,可以更好的了解家庭这个社会的微观主体,在社会保障有限的情况下,制定合理的政策,推进家庭对于商业保险的参与,对于规范保险市场、促进社会经济发展具有重要意义。

1.2 研究方法 with 内容

1.2.1 研究方法

(1) 文献分析法

通过阅读大量相关期刊和纸质资料并且借助相关数据库对以往的文献进行整理、分析和探讨,对研究成果和方法进行概括,从而确定研究的方向和理论依据。并且归纳了当前有关家庭商业保险资产购买情况、婚姻匹配模式的特征和变化以及两者之间关系的文献,以此更好的了解和把握有关的学术研究成果。

(2) 实证研究法

利用中国家庭金融调查的数据,构建 Probit 和 Tobit 模型,从夫妻的年龄差距、学历差距、和收入差距来衡量婚姻匹配对于家庭商业保险参与的影响,利用

中介效应模型对风险态度和居民幸福感传导机制进行检验；进一步通过更换被解释变量，为确保结论的稳健性。

（3）对比研究法

本文在进行基准研究的基础上，通过将样本进行分类来进行异质性分析来进一步研究，先将样本按照“城镇”和“农村”进行分样本回归，再按婚姻匹配模式“男大女小”“男小女大”和受采访者的性别进行异质性对比分析。

1.2.2 研究内容

本文对要开展的研究内容主要包括以下六章：

第一章：绪论。本章对选题背景、研究意义进行阐述。首先分析目前的婚姻匹配的变化，指出目前的保险市场不能适应消费者的需求以及活跃家庭对于商业保险参与的重要性，然后基于研究背景和相关理论提出婚姻匹配中夫妻个体特征差异可能会影响家庭商业保险参与这一研究主体，确定本文的研究方向；其次对于家庭商业保险参与、婚姻匹配对于婚姻质量和家庭金融资产配置等领域的文献进行总结，对已有研究进行评述；最后介绍本文的研究框架、创新和不足

第二章：文献综述与概念界定。本章首先对于影响家庭商业保险的因素、婚姻匹配的国内外研究进行了梳理，其次对相关概念、理论基础进行界定、阐述与分析。

第三章：理论基础和研究假设。本章阐明本文依赖的相关理论包括婚姻市场理论、家庭分工理论、资源理论、家庭金融理论以及基于决策过程的保险需求理论。随后，重点分析了婚姻匹配影响家庭参与商业保险的逻辑机理，包括风险态度渠道和居民主观幸福感渠道，最后提出了本文研究假设。

第四章：婚姻匹配对家庭商业保险需求影响的实证设计。基于前文的理论基础，使用计量分析方法对婚姻匹配对家庭商业保险参与行为的相关问题进行实证分析，使主要研究结论更加科学准确。采用中国家庭金融调查数据，首先利用 Probit 和 Tobit 模型实证分析婚姻匹配对家庭保险参与行为的影响。针对基准回归结果进行稳健性检验，以表明回归结果准确度；最后从“城镇”“农村”和婚姻匹配模式“男大女小”“男小女大”以及受访者性别进行异质性分析。

第五章：婚姻匹配对于家庭商业保险需求影响的机制研究。基于第三章的研究假设和第四章的研究结果，通过对相关理论进行梳理分析婚姻匹配对家庭商业保险参与的影响机制与途径。

第六章：研究结论与相关建议。本章基于实证结果和研究结论，对本文的理论分析和实证结果进行总结，形成文章的结论，最后根据结论，提出针对性的建议。

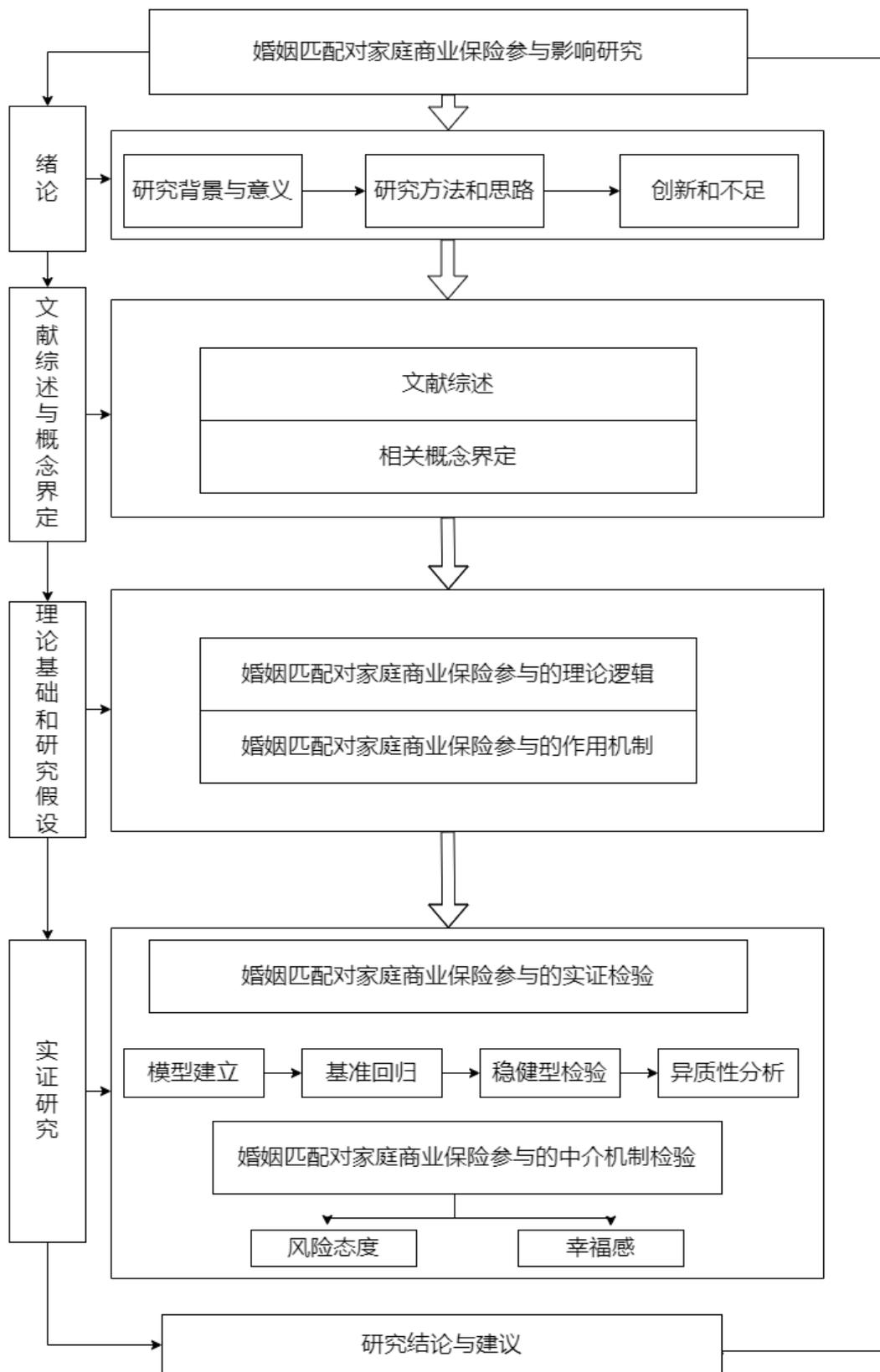


图 1.1 技术路线图

1.3 本文可能的创新点及不足之处

1.3.1 可能的创新点

本文的创新之处可能体现在以下几个方面：（1）以往的文章大多从，家庭成员的个人特征或家庭整体角度来进行分析影响家庭商业保险参与的因素，本文从婚姻中夫妻个体特征差异角度来进行分析，提供了一个全新的视角，丰富了婚姻对于家庭商业保险的研究。（2）本文在以往婚姻匹配对于家庭金融资产配置的影响研究的基础上，进一步分析婚姻匹配对于保险参与的影响。并推断出风险态度和居民幸福感的传导机制，使用数据来验证该传导机制是否成立。

1.3.2 不足之处

本文的不足之处可能有以下几个方面：（1）本文使用的是 2015-2019 年的非平衡面板数据进行分析，不能利用所调查的每个家庭的追踪数据进行面板模型分析，主要是由于中国家庭金融调查数据每期的调查数据中，一些变量存在大量缺失值，造成数据有限。（2）虽然本文对于婚姻匹配对家庭商业保险参与的影响机制进行了深层次的探讨，发现了风险态度和居民幸福感影响机制，但是其中可能还存在其他的影响机制，需要进一步分析。

2 文献综述与概念界定

2.1 文献综述

2.1.1 关于家庭商业保险参与行为的研究

保险是具有投资和防范风险双重功能，是社会保证体系的重要组成部分，对于居民预防未来的不确定性风险、保证生活水平方面具有重要作用。现有文献对于影响家庭商业保险参与的研究主要集中在宏观和微观两个层面。

在宏观层面上，一些研究认为科学技术不断发展和经济因素是影响保险业健康发展，保费收入不断变化的重要原因。互联网的使用推动了家庭商业保险参与（杨碧云等，2019；魏金龙，2019；朱卫国，2020）。王仁曾和黄晓莹（2021）以及李晓等（2021）认为数字普惠金融的发展能够显著提高家庭商业保险参与。在经济方面，栾存存（2004）提出居民可支配收入的增长会促进保费收入的增长。尹光霞和胡炳志（2011）研究发现保险消费会随着收入水平的提高先下降后上升，呈倒U型增长。皎亮和程凯（2016）研究认为经济增长会影响财险需求。此外，由金融发展引发的信用风险会对保险需求产生显著的负效应（李后建，2013）。刘威和黄晓琪（2019）认为经济政策不确定性会刺激保险需求。

在微观层面上，影响家庭商业保险参与的因素主要包括家庭层面和个体特征，首先，家庭规模、收入水平（Showers et al., 1994；张强和杨宜勇，2017）、家庭人口的结构（王宏扬和樊纲治，2015）、居民个体的年龄（王宏扬，2017）、受教育程度（蒲成毅和潘小军，2012；童杉杉和江生忠，2021）、金融素养和金融知识水平（Bernheim et al., 2003；吴雨等，2017；杨柳和刘芷欣，2019；李丁等，2019；）等都会对家庭商业保险参与产生影响。其次，家庭经济状况也会影响商业保险的需求，孙祁祥和王向楠（2013）研究表明人寿保险的购买会受到家庭财务相对脆弱程度和资产组合的影响而变化。再次，商业保险的参与决策与居民的主观态度，如风险态度、幸福感、社会互动等有关。段军山和崔蒙学（2016）指出风险态度对居民持有商业保险资产产生显著正向影响。桑林（2019）研究发现主观幸福感越高的家庭，购买商业保险的可能性和商业保险保费支出也越高；何兴强和李涛（2009）发现社会资本能推动居民的保险购买，而社会互动与购买

行为没有显著关系。但也有一些相反的结论李丁等（2019）以及王海萍和唐园园（2022）经过研究认为社会互动和商业保险购买行为具有联系，指出社会互动提高了居民对商业保险的信任度,进而提高了家庭的商业保险的购买。

2.1.2 关于婚姻匹配影响经济社会的研究

“婚姻匹配”指的是男女双方在教育、户口、收入、职业、年龄和家庭背景等方面上的匹配程度（李煜和陆新超，2008；齐亚强和牛建林，2012）。婚姻中夫妻的地位从传统的“男主外，女主内”家庭背景“门当户对”逐渐变为夫妻双方共同去负担家庭事务。现如今，在婚姻市场中男女双方的思想水平在不断的发生变化，在选择另一半的过程中，会更多的考虑对方的收入水平、工作以及社会地位等，由此造成了婚姻匹配模式的多样性和多元化。婚姻的匹配模式不同，不仅会对于个体和家庭的生活状况有一定的影响，也会在很大程度上对于社会资源的配置和经济的发展有一定的影响（文强和杨小军，2020）。当前关于婚姻匹配的研究主要集中在婚姻匹配的特征、变化趋势和婚姻质量。

第一，婚姻匹配的特征和变化趋势。婚姻匹配的特征研究，在中国传统社会中，婚姻匹配的特征更多地表现为夫妻双方家庭社会经济地位的对等，也就是所谓的“门当户对”（李煜，2011；齐亚强和牛建林，2012）。夫妻及其家庭背景特征相称的婚姻匹配模式处于主导地位，但随着时代的变迁，中国的婚配模式更加多样，异质性婚配逐渐增多（郑晓冬和方向明，2019）。婚姻匹配的变化趋势主要集中在对于夫妻双方个人特征和家庭背景方面的匹配研究。高颖和张秀兰（2011）对家庭中夫妻双方的年龄、户籍、学历和民族等方面利用北京市2004—2009年的婚姻登记数据库进行了研究。风笑天（2014）利用1216对青年夫妻的调查数据，对这些夫妻的年龄、文化程度、职业和城乡背景四个方面的匹配状况进行了分析。王善高等（2017）对年龄、学历和家庭背景分析发现我国存在“男高女低”的婚姻梯度现象，但随着时间推移，男女之间的这种梯度差距在逐渐缩小。婚姻教育匹配的变化趋势上，李煜（2008）、齐亚强和牛建林（2012）、江求川（2018）以及谭莹等（2022）研究发现我国教育同类婚姻匹配度不断增加。石磊（2022）通过对1996年至2015年教育变迁研究发现，高等教育扩张提高了高等教育同类婚的比例，使得教育同类婚逐渐由较低教育层级向高等教育层级

转移。但也有学者提出相反的结论：王杰和李姚军（2022）通过对 1978-2018 年间我国学历婚姻匹配的研究发现，相对学历同质婚率呈“先升后降”的“倒 U 型”变化。在婚姻年龄匹配的变化趋势上，马磊（2015）研究发现年龄相同或相似的同类婚仍是当前社会的主流。在家庭背景方面，李煜和陆新超（2008）研究发现婚配发生在同一阶级或阶层内部的现象，在中国传统社会与现代社会中同样占据主导地位。随着社会经济和文化的发展，王善高等（2017）利用 2006 年中国综合社会调查数据（CGSS），对中国过去几十年婚姻市场的匹配情况进一步进行分析发现我国婚配模式在家庭背景方面存在“男高女低”的婚姻梯度现象。但随着时间推移，男女之间的这种梯度差距在逐渐缩小。

第二，婚姻匹配对于婚姻质量的研究。婚姻匹配形式会对家庭内部结构产生影响，认为男女双方选择同一地位水平的“同类匹配”和人们更倾向于选择比自己水平更好伴侣的“梯度匹配”成为研究重点。研究主要关注于夫妻二人的社会经济特征包括家庭背景、学历、收入和年龄。

王智波和李长洪（2014）研究发现无论是男性还是女性，相对于“门当户对”，家庭经济状况为“男低女高”婚配结构会更幸福。但是郑晓冬和方向明（2019）在个人特征与家庭背景特征下进行研究发现，夫妻特征不同的婚配模式的离婚风险相对更高，特别是夫妻特征相差较大的情况，而夫妻家庭背景并不明显影响婚姻稳定性。

随着教育的不断普及和发展，教育逐渐成为整个社会的中轴，在此背景下，牛建林（2016）发现教育程度相当的夫妻能形成较为一致的认识。王兵和刘利鸽（2018）以及王晓磊和杨晓蕾（2019）发现教育程度相当的更能增益婚姻的主观幸福感，婚姻质量也更高一些。在梯度匹配中，教育程度男高女低的婚配模式会显著增加妻子的幸福感，降低丈夫的幸福感（王善高等，2017）。王杰和李姚军（2021）利用 2018 年中国家庭追踪调查数据（CFPS）发现妻子比丈夫学历高会显著降低双方的婚姻满意度，妻子受教育程度高于丈夫的幅度越大，婚姻满意度越低，而略低于丈夫则会显著增加妻子的婚姻满意度。

在婚姻中夫妻收入匹配方面，有研究发现中国改革开放以来，劳动力市场中的性别收入差距仍在不断扩大（贺光烨和吴晓刚，2015；朱斌和徐良玉，2020）。当这种性别收入差距表现在婚姻中，陆万军和张彬斌（2017）研究认为只要家庭

内部存在分工关系，夫妻之间一定的收入差别可能会提高分工效率。但是夫妻之间收入差别对家庭关系的影响不一致，妻子收入更高会对婚后妻子工资性收入和劳动参与率产生负面影响，同时降低婚姻满意度并提高离婚概率（Bertrand et al., 2013）。陶涛和李丁（2015）基于交换理论的实证研究发现，中国家庭中男性收入更高对夫妻关系正向影响。陆万军和张彬斌（2017）通过进一步研究，在控制家庭总收入的情况下，妻子收入比重提高会显著降低丈夫幸福感。

在年龄方面，李煜和陆新超（2008）研究发现“丈大于妻”年龄结构普遍，年龄差在三岁的比例较多，但年龄差距在不断缩小。王善高等（2017）发现夫妻的年龄差异对男性和女性的婚后幸福感没有显著影响，但董艳敏（2020）基于CGSS2015年数据研究发现夫妻双方的年龄差对生活幸福感是负向影响，且对于男性和农业户籍人口而言，年龄差距对生活幸福感的影响更为显著。

2.1.3 婚姻匹配对于家庭商业保险参与的研究

家庭金融（Household Finance）和家庭保险（Household Insurance）是近年来一些学者研究的热门领域。于蓉（2006）研究认为男女双方结婚后代表着彼此双方要进行长期共同生活，不仅仅要对双方的资产财富进行共享，而且在进行经济决策时也要进行协商。Bertocchiet et al.（2011）提出婚姻可视作一种安全资产，它是影响家庭金融资产选择的重要因素。目前婚姻对于家庭商业保险参与的研究较少，主要集中于婚姻状态对家庭商业保险参与的影响、婚姻匹配对于家庭金融资产选择的影响这两个方面

一、婚姻状态对家庭商业保险参与的影响。相比个体而言，男女双方结婚后婚姻可能会增加双方的安全感，降低风险感受。Waite et al.（2001）、Schmidt et al.（2006）、Grant et al.（2014）以及段军山等（2016）研究认为已婚投资者相比于单身个体，更加倾向于投资风险性资产，其积累的资产相对比于单身个体更多，风险承受能力也更强。王璘和吴卫星（2014）进一步研究发现已婚女性决策者比单身女性决策者更倾向于投资风险资产和股票，而已婚和单身的男性决策者之间则没有这种差别。洪榕等（2015）利用CHFS中国家庭金融调查数据进一步发现，已婚状态的户主在总风险资产参与较多。由于婚姻状态改变了风险态度的和投资决策，家庭商业保险参与可能会受到影响。Hong et al.（2012）认为出于

遗赠动机,已婚家庭可能通过购买商业人身保险财产遗赠给家人。Xiao (2018) 研究发现为了避免由于家庭主要收入来源者遭受疾病和意外造成的对于家庭生活水平的不良影响,已婚家庭更有意愿为家庭收入主要来源者配置人身保险。王晓全等(2020)进一步使用中国家庭金融调查(CHFS)2013年和2015年数据实证研究发现婚姻可以显著提高户主为男性和户主学历较高家庭的商业人身保险需求

二、婚姻匹配对于家庭金融资产选择的研究。不同的婚姻匹配模式中夫妻双方的收入水平、年龄、受教育程度和家庭背景等因素都可能会影响家庭成员的安全感和风险偏好以及家庭经济状况,从而影响家庭金融资产的选择。郝身永和文雯(2013)研究发现当夫妻双方中,一方的收入越高时,为家庭带来的经济支撑可能也就越多,收入水平越高,风险金融资产的配置活动越频繁(单德朋,2019)。但是夫妻之间的收入差距过大,可能会对家庭经济的稳定性造成一定影响,生活水平的波动会更大。此时家庭未来陷入贫困的可能性更大。此时家庭经济会有一些的脆弱性,这时候一部分家庭面对风险冲击时可能会倾向于通过积累来应对,而也有一些家庭会对其金融资产结构进行优化,通过购买更多的保险以应对家庭经济的脆弱性(魏华林和杨霞,2007)。在年龄方面,随着年龄的增长人们更趋近于稳定的生活。柴时军和王聪(2015)研究认为随着年龄的递增老龄居民对股票、基金以及风险资产的参与概率逐步降低。车树林和王琼(2016)进一步研究发现居民参与安全类资产投资的概率与其年龄是正相关的,年龄越大的居民越偏好投资储蓄存款类金融资产。夫妻间的年龄差距可能影响双方的认知和风险态度,兰宁(2021)进一步利用2010—2018年中国家庭金融调查的数据研究表明夫妻年龄差距的拉大对家庭投资风险金融资产产生了负面影响。教育方面,教育水平的不同,对预期收入、风险的认知、信息的获取会产生不同的结果,进而影响家庭金融资产配置。雷晓燕和周月刚(2010)、段军山等(2016)以及罗靳雯和彭湃(2016)研究了教育如何影响家庭金融资产配置,结果表明受教育程度越高,家庭在风险资产中的比例越高。受教育水平较高的投资者对金融市场和金融产品的风险收益特征等有更加客观的认知,对意在增加居民金融服务的具体相关政策也更为关注,因而更有可能理性地参与金融市场(廖婧琳等,2020)。张儒雅(2023)进一步研究发现居民受教育程度可以通过金融素养、社会保障等多种路径来实现

对家庭风险金融资产配置的影响。

2.1.4 研究述评

综上所述，一方面，关于家庭商业保险参与的研究，大多数考察了个人特征和家庭特征对于家庭保险参与行为的影响，也有一些文章考察了婚姻状态的变化对于家庭保险参与的影响，这些研究为分析我国家庭商业保险的参与提供了理论依据。另一方面，关于婚姻匹配主要研究了婚姻匹配对于婚姻稳定性、幸福感和家庭金融资产选择的影响上，丰富了关于婚姻匹配的研究。

总结文献，随着经济的发展，思想水平不断提高，婚姻自由深入人心，婚姻匹配模式呈现多样化，保险行业也在不断发展和完善。但婚姻方面对于家庭商业保险参与的研究还尚未探究完全。第一，对于家庭商业保险的研究，主要是以个人和家庭整体作为一个经济单位来进行研究。忽视了家庭中夫妻双方个人特征差异对于家庭商业保险参与的影响。第二，已有的关于婚姻匹配对于家庭金融资产选择的研究，主要集中在对于股票、银行存款等家庭金融资产的研究上，而对于具有保障和资金融通功能的商业保险研究较少，此类研究需要深入。

婚姻匹配中夫妻之间由于存在收入、学历和年龄上等方面的差距，从而对于风险态度和幸福感程度产生影响。其中是否存在一条传导路径，使得婚姻匹配模式的不同对于家庭商业保险配置产生影响？因此本文以婚姻匹配内部夫妻双方个体特征的年龄、收入和学历差异为视角，综合分析婚姻匹配与家庭商业保险参与行为之间的关系。

2.2 相关概念界定

2.2.1 婚姻匹配

婚姻匹配指的是夫妻男女双方某些方面的对应关系，包括个人、家庭背景、社会经济特征等方面，是一种普遍存在的社会现象。在婚姻市场中，男女双方在寻找合适的伴侣时，会利用各种方法和标准来评估两个人之间的相互适配程度。这种相互适配可以包括经济、社会、文化、宗教、性格、兴趣爱好等方面的匹配度。

在传统社会中，婚姻匹配受到家庭、宗族制的影响，在结婚之前男女的婚姻匹配模式通常是追求家庭背景之间的匹配，要求的是门当户对。婚后一般是遵循传统的“男主外、女主内”的分工模式。主要由家庭、长辈或媒人来安排，受到了地域、阶级、宗教等因素的影响。在现代社会中，随着经济和人们思想水平的不断提高，婚姻市场的匹配模式发生了巨大变化，逐渐呈现出自由化和多元化，女性的经济独立性和劳动参与率在不断提高，男女双方的婚姻自由选择权业在逐步增加，此时往往更多地考虑恋爱双方的年龄、收入、社会地位以及职业等因素，父母和家庭对于子女婚恋的直接影响逐渐式微。

总的来说，婚姻的本质是一种社会性的特定盟约，是为了实现家庭福利最大化签订的长期契约（Becker,1974），因此本文对于婚姻匹配的概念定义为单身男女会根据自身偏好以对方的年龄、收入、学历、家庭背景等条件作为择偶标准在婚姻市场中进行选择，最终形成不同类型的婚姻匹配。

2.2.2 家庭保险消费

家庭保险消费指的是家庭购买和使用各种类型的保险产品来保障家庭成员的经济安全和风险管理。这些保险产品包括但不限于寿险、意外险、医疗保险、财产保险等。社会保险具有非盈利性和福利性，目的是满足人们的基本生活保障，而商业保险的目的是为了满足不同人们基本生活保障之外的一种补充保障。因此商业保险是非生活必需品，其价格相对比与社会保险业比较昂贵。

商业保险具有一定的商业行为，保险消费者可以根据自身的条件和经济情况自愿选择购买，家庭在购买商业保险时会受到多方面因素的影响，比如家庭资产、经济收入、家庭消费支出以及家庭人口规模等。在这些众多影响因素中家庭总收入是影响家庭收入购买能力的主要因素。经过研究，许多学者和专家无论从宏观还是微观层面得出的结果是一个家庭的经济收入水平的高低会对家庭商业保险参与造成显著的影响。有的学者研究发现，家庭收入和家庭商业保险的需求存在线性关系，即当家庭收入水平越高时，家庭购买商业保险的概率就越大。还有一些学者经过研究发现，当家庭收入达到一定程度后商业保险的需求会随着家庭收入的增加而降低。两者的关系不仅仅是一种线性的关系。此外当家庭拥有的总资产满足了家庭的基本生活需求后，人们对商业保险的需求会随着家庭资产的增

多而提升以满足其安全需求。家庭的消费水平越高，说明家庭的收入水平也比较高，有足够的物质能力进行保险的消费。

家庭保险消费的核心目的是保障家庭成员在面临意外伤害、疾病、财产损失等风险时能够获得经济上的支持和补偿，从而减轻家庭的财务压力。例如，寿险可以在保险人身故时向受益人提供经济赔偿，医疗保险可以承担一部分医疗费用，财产保险可以保障家庭财产的安全等。家庭保险消费也可以帮助家庭有效地规划财务，降低未来可能面临的风险。通过购买适当的保险产品，家庭可以在不至于因为意外事件而陷入经济危机的情况下，维持生活稳定。

总之，家庭保险消费是家庭根据自身需求和风险情况购买和使用保险产品的过程，旨在保障家庭成员的经济安全和稳定。

3 理论基础与研究假设

3.1 理论基础

3.1.1 婚姻市场理论

婚姻市场理论，它将婚姻视为一种市场交易。从经济学来看，择偶实际上是一直资源交换行为，双方既是供给方也是需求方。根据这个理论，个人在选择配偶时会考虑对方的各种条件和特征，以最大化自己的利益和满足自己的需求。在婚姻市场理论中，个人被视为“买方”和“卖方”，他们在婚姻市场中通过相互评估和交流来选择最合适的配偶。个人通常会考虑以下因素：

资源和财富：个人会考虑对方的经济状况、收入、财产和社会地位等。这些因素被认为是一种“交换”关系，个人希望能够通过婚姻获得更多的经济资源和社会地位。

外貌和吸引力：外貌在婚姻市场中也起着重要的作用。个人通常会倾向于选择外貌吸引力高的配偶，因为吸引力被认为是一种社会资本，能够提升个人的自信和社交地位。

教育和职业：教育水平和职业状况也是个人在婚姻市场中考虑的因素之一。个人通常会倾向于选择受过良好教育和有稳定职业的配偶，因为这些因素被认为能够提供更稳定的经济基础和社会地位。

个性和兴趣：除了物质条件，个人还会考虑对方的性格、兴趣爱好和价值观等。这些因素在婚姻中的相处和互动中起着重要的作用，个人希望找到与自己相匹配的配偶，以实现更好的情感和心理协调。在现实生活中，人们的婚姻选择还受到文化、社会、心理等多种因素的影响。由于这些因素的影响，使得择偶行为并不是完全的理性的，再加之个人的偏好是不同的，最终使得婚姻匹配呈现多种类型，也丰富了婚姻市场理论的研究内容。

3.1.2 家庭分工理论

Becker 提出著名的家庭分工理论，认为家庭中夫妻双方之间存在一定的差异性，双方作为一个有机整体制定一套方案来最大化家庭效率。简单来说就是，夫妻双方会根据自身的能力来进行分工，拥有较低生产力的一方将会把更多的精力放在家庭内部的劳动上，而生产力比较高的一方会把更多的精力放在家庭外部，劳动力市场上。经过这样的家庭分工是更有利于家庭的整体产出的。比如：妻子在家庭中可以从事一些家庭劳务和照顾孩子等家庭内部的一些生产活动，丈夫拥有较高的生产力的话，则可以主要从事资本投资性生产活动。这一分工由夫妻双方的比较优势决定，在家庭劳务和照顾孩子等家庭内部生产经营活动上女性可能有着更高的劳动生产率，而男性在资本性投资等工作中具有更高的劳动生产率，这样家庭产出将会达到最大值，夫妻双方能够从专业化分工中获得一定的利益。

3.1.3 资源理论

资源理论源于 1959 年沃尔夫（Wolf）和布拉德（Blood）的一项研究调查。他们对底特律的近九百位妻子进行了调查访问，目的是对家庭权力进行研究。让他们回答在家庭进行决策时，是由谁来进行决策的。结果表明资源和权力是紧密关联的。家庭中夫妻双方，当一方在地位、收入、教育和职业等资源方面占据优势时，则更有决定权。以沃尔夫和布拉德的思想为基础经过系统化的发展最终形成了解释权力的资源理论。在男女的婚姻关系中，资源理论认为权力形成的基础是夫妻双方所拥有的相对资源的多少，强调资源会影响权力的形成过程和权力结果。在家庭中，夫妻权力的大小可能会影响家庭进行投资的种类和方向，权力是投资的重要基础。此外希尔区分了内部资源与外部资源，并运用交换理论的逻辑说明资源对家庭权力的作用。希尔认为如果丈夫贡献的资源价值大于妻子在外获取的资源价值时，丈夫的权力就越大；反之，当妻子贡献的资源价值大于丈夫在外面能够获取到的资源的价值时，妻子的权力就越大。

总之，资源理论认为资源是获得权力的基础，夫妻双方谁的资源较多且占据资源比较优势，谁的家庭权力就越大。因此在一个家庭中，当夫妻双方个体特征

存在差异,当一方在某一方面占据一定优势,可能会通过权力的方式影响另一方,从而影响家庭金融资产投资,从而影响家庭商业保险购买。

3.1.4 家庭金融理论

学术界普遍认为,家庭金融的概念初期权威的说法源于 Campbell(2006),他认为家庭金融是利用股票、债券等金融工具进行跨期配置,以实现家庭长期效用最大化目标。此后,国内学者也逐步进入家庭金融的研究领域,为家庭金融行为赋予不同的含义。陈斌开和李涛(2011)认为家庭金融考察资产配置与负债行为,主要研究金融市场参与、投资组合、年龄效应、财富效应、消费信贷与住房按揭贷款。黄纯纯(2015)认为的家庭金融行为是家庭对金融资产和负债的综合管理,主要包括投资和融资两方面,家庭金融的研究既应包括宏观研究还应进行微观异质性研究。郭立宏和田瑶(2020)定义家庭金融行为是家庭是否进行金融活动,是否持有金融资产。

生命周期理论和持久收入假说是研究家庭金融资产配置的基础理论。20世纪30年代汉森等提出家庭生命周期理论,家庭生命周期是指一个家庭的运动过程,包括家庭的诞生、发展直到最终的消亡。在不同的家庭阶段,会有不同的特征。在一个家庭刚刚形成时期,此时家庭财富积累比较少,家庭的主要收入是为了满足基本的衣、食、住、行等日常消费需要,此时家庭在进行投资时,更多的会选择风险较低的资产;在家庭成长期,财富积累越逐渐变多,一些其他的需求,比如伴随着孩子的出生和长大,医疗、保险和教育需求会逐渐凸显,此时对于一些风险性资产有一定的选择;当家庭到达成熟期,就有了一定的风险承受能力,主要是由于财富积累已经到了一定程度,子女独立,对于孩子的投入也逐渐减少,这时家庭会选择相应的保险产品以及各类风险的金融资产去满足养老需求;当家庭进入衰老期,收入基本消失,无力满足养老需求、医疗需求以及日常消费需求,家庭会倾向于减少风险资产的持有。

针对于所处的不同阶段,家庭会根据档期的需求以及未来的需求情况进行投资决策,实现对家庭资产的合理配置。因此在研究婚姻匹配对于家庭商业保险参与的过程中,家庭金融理论为一个家庭诞生时夫妻个体特征存在差异,直到这个

家庭发展直至消亡的运动过程，怎样进行金融资产投资提供了研究视角。

3.1.5 基于决策过程的保险需求理论

基于决策过程的保险需求理论是指人们在面临不确定性风险时，根据其个人决策过程和风险态度，来决定是否购买保险。这一理论基于行为经济学和保险市场的实践经验，旨在解释为何人们会购买保险以及保险市场的运作机制。

关于现实的保险消费决策过程，Kunreuther、Linnerooth 和 James 首次提出消费者购买保险具有时序特性，认为消费者进行投保决策的过程应该分为三个阶段：第一阶段，个体首先必须要意识到自身可能会面临灾害和风险；第二阶段，了解保险的功能和作用，意识到保险能够有效提供一定的保障来应对风险的发生；第三阶段，开始收集并处理保险相关信息，依据所得信息最终做出保险消费决策。

消费者需要经过风险识别，风险评估、保险需求量确定，保险供应商选择等决策过程。首先，人们首先需要了解自己所面临的风险和可能的损失，以及这些损失对其日常生活和财务状况的影响。其次，人们需要评估自己面临的风险的概率和可能性，并对其产生的影响进行估计，以便确定自己是否需要购买保险，在确定需要购买保险后，人们需要根据自己的风险态度和财务能力来确定购买的保险种类和保额。最终人们需要考虑保险公司的信誉、声誉和服务质量等因素，以便选择最适合自己的保险供应商。在这个过程中，消费者需要确识别风险和认识保险的风险保障功能，需要考虑自己应该选择什么样的保险产品，着期间会面临多种因素和困难，而这些都可能会成为抑制消费者的商业保险需求的问题。

3.2 机制分析与研究假设

通过上面的相关文献梳理理论和相关文献的介绍，本文认为当男女双方在婚姻市场上寻找自己另一半的过程中，会综合考虑各个方面，从而通过发挥各自的优势，进行家庭分工，最大化家庭生产效率。但是由于当夫妻双方个体特征存在差异，所处的生命周期不同，文化程度和收入水平也不同，这其中可能会存在资源的交换和权力支配，可能会影响家庭商业保险的参与。并且由于双方个体特征的不同，风险态度和幸福感可能会在其中发挥中介作用。

3.2.1 直接影响效应

家庭中的经济资源交换过程将会产生家庭权力在性别间的差异（Cook et al., 2013），拥有较多资源的一方可能会在家庭资源的分配中获得主导权。夫妻关系是一种胜过朋友和伙伴的一种亲密合作关系，当夫妻个体特征存在差异时，一方的年龄、受教育程度或收入水平可以通过自身的过往经历、文化水平、人脉、客观建议和风险偏好来影响另一方的社会交往、知识水平和事业发展。家庭中收入地位或学历地位较高的一方在另一方寻求和自己等价交换的情况下，他们可以利用家庭权力的优势向另一方输出交易价值更低或者索取具有高回报的资源（Bittman et al., 2003）。因此家庭中夫妻个体特征差异将会产生一方对另一方的权力支配。

卢卡斯的人力资本溢出模型指出：人力资本的溢出效应可以解释为向他人学习或互相学习，不仅会产生活动所预期的效果，而且还会对组织之外的人活社会产生影响。例如：家庭作为一整体，家庭在进行投资选择时候，会受到配偶的社会资源的质量和数量的影响，能够更加客观的选择投资工具，规避风险，从而扩大家庭投资收入，扩大总效用。此外，家庭的健康水平也可能会受到配偶的知识水平的影响。婚姻中，妻子受教育水平提高能显著提高新生儿的存活率（cochrance,1980）。婚姻是一个结合体，双方是紧密相连的个体，这种亲密关系，造成了相对比普通朋友而言，更能从另一半的社会资源网络获益或受到影响。

这种交换过程和溢出行为可以反映在家庭的商业保险购买上。婚姻中当一方收入水平和教育水平越高时，接触的人脉越多，掌握的金融知识水平也越多，能够更加理解金融产品，了解保险的益处。一方面配偶由于受到教育、收入的溢出效应以及权力支配，家庭可能会加大购买商业保险的概率，使其更加愿意投资保险。另一方面家庭的身体健康水平是也是和一方的知识水平相关，当婚姻中一方拥有较高的教育水平和收入水平时，可能会更加关注家庭成员的健康管理，希望通过购买保险来转移风险，加强健康管理。夫妻双方年纪相似的家庭，经历的时代是一样的，拥有相同的时代背景，可能会使夫妻双方拥有相同的价值观，但当夫妻之间存在年龄差距时，由于保险的最初发展，受到保险销售模式的影响，大多采用人情销售、拉人头等方式扩展保险业务，再加上部分保险服务做的不够好，导致对于整个保险行业有一定的误解和偏见，也让很多人望而却步。于是造成了

人们对于保险具有一定的排斥，慢慢的降低了保险行业的口碑，但是随着经济的发展，以及保险模式的改变，新一代人对于保险的认识逐渐增强，认识到保险的分散风险的作用，越来越接受保险，因此对于配偶年龄差距较大的婚姻匹配方式，往往由于夫妻双方出生的年代差异而带来夫妻双方对于保险的理解和接受程度是具有较大差异的，此外，Mansour et al. (2014) 提出，那些选择年龄差别较大的伴侣结婚的人的认知技能得分偏低，学历偏低。因此可能降低居民家庭购买商业保险的意愿。基于上述分析，提出以下假设：

假设 1：夫妻年龄差距越大，可能降低居民家庭购买商业保险的意愿。

假设 2：夫妻学历差距和收入差距越大，越能提高居民家庭购买商业保险的意愿。

3.2.2 风险态度渠道

家庭是金融市场的投资主体，风险态度是影响家庭投资与融资非常重要的因素，它是个人对风险直接的心理感受。生活充满了不可知性，在未来各种风险不确定的情况下，生存和发展充满着不可控性。当家庭内部夫妻之间的年龄差距、学历差距或者收入差距不断扩大，会影响家庭的稳定性。当家庭主要收入来源依靠其中一的时候，可能会导致的家庭经济脆弱性，这种情况会影响家庭风险偏好。家庭在投资金融产品时候，需要将自身风险厌恶程度和家庭的稳定性结合起来进行考虑。风险投资方面，Markowitz 的“均值-方差”模型中使用风险偏好当作无差异曲线的斜率，在厌恶风险的假设下，风险偏好水平越高或者说风险厌恶水平越低的投资者的无差异曲线越平坦，会配置更多风险资产。不同的婚姻匹配形式会影响家庭风险态度从而影响家庭资产投资。具体来说，夫妻双方的个体特征存在差异，一方面受到时代背景的影响，当夫妻双方年龄差距较大时，双方的认知能力上的差异会不断加大，势必会产生不同的生活方式和思想观念，共同语言就会越少，矛盾越多，降低双方的安全感，家庭投资可能更加偏好风险类资产，通过投资股票、基金这类高风险产品，通过获取高收益，弥补不安。通过选择投资风险性资产来获得一定收益，弥补这种年龄差距所带来的安全感不足。夫妻双方存在学历和收入差距，这种差距扩大，可能会扩大家庭脆弱性，当家庭内部学历或者收入相对较高的一方死亡或者丧失收入来源，会使家庭丧失对这方的依赖，

影响家庭经济稳定性，孙祁祥和王向楠（2013）研究表明人寿保险的购买会受到家庭财务相对脆弱程度和资产组合的影响而变化。据此，提出

假设 3：夫妻年龄差距越大，越偏好风险，会增加风险类资产的投资，减少家庭商业保险的购买。夫妻学历和收入差距扩大时，厌恶风险，会增强家庭商业保险的购买来规避风险。

3.2.3 居民主观幸福感渠道

有关幸福的问题探讨经久不衰，他是个体的一个主观感受，个体对于自身生活是否满意以及幸福指数的高低，取决于家庭整体经济、婚姻和工作等多个方面的因素。在婚姻中，当夫妻之间存在个体特征差异时，由于其出生的时代，家庭观念的差异，可能会影响婚后双方的婚姻质量和幸福感，董艳敏（2020）随着丈夫与妻子年龄差距的增大，丈夫更需要去呵护宠爱迁就妻子，这会增加男性在精神层面的负担，从而影响他们的幸福感。在梯度匹配中，教育程度男高女低的婚配模式会显著增加妻子的幸福感，降低丈夫的幸福感（王善高等，2017）。陆万军和张彬斌（2017）通过进一步研究，在控制家庭总收入的情况下，妻子收入比重提高会显著降低丈夫幸福感。而居民的幸福可能会影响家庭金融资产的投资（叶德珠和周丽燕，2015）根据研究发现居民的幸福满意度与其风险资产持有显著负相关。保险作为居民家庭金融决策的一个重要组成部分，居民幸福感也有可能对家庭商业保险参与产生一定的影响。桑林（2019）主观幸福感对家庭参与商业市场的积极性和参与程度都有显著的正向影响。据此，提出假设 4：

假设 4：在婚姻匹配中，夫妻个体特征差异会影响主观幸福感，进而影响家庭商业保险参与。丈夫减去妻子的年龄差距越大，主观幸福感越低，购买家庭商业保险的概率越小。学历差距和收入差距越大，主观幸福感越高，购买家庭商业保险的概率越大。

4 婚姻匹配对家庭参与商业保险影响的实证分析

4.1 数据来源、变量说明及模型设定

4.1.1 数据来源

本文使用的数据主要是：家庭微观层面的数据，选用中国家庭金融调查数据（CHFS），自于西南财经大学在全国范围内开展的中国家庭金融调查（CHFS）。CHFS 项目主要收集家庭经济层面、保险保障、就业等方面的信息，从 2011 年开始收集数据，每两年进行一次，全面反映家庭金融的基本状况。考虑到数据的时效性和婚姻匹配的发展变化，本文选用 2015、2017、2019 年三年的调查数据，数据范围涵盖我国 29 个省份 265 个地级市以及 352 个县（区、市）。

本文首先剔除掉夫妻双方有一人信息丢失的样本，将夫妻年龄限定在 20 至 65 岁之间，用来规避退休后带来的收入异常的变动，此外将数据剔除极端值和数据存在确实的样本，对家庭总资产、总收入和总负责等经济变量进行双侧 1% 的缩尾，再除以 10000 进行处理，共获得 34321 户有效样本。

4.1.2 变量说明

（1）被解释变量

本文研究的是婚姻匹配对家庭商业保险参与的影响，所以将被解释变量设为了家庭保险参与，将被解释变量分为了家庭商业保险参与的情况和家庭商业保险参与的程度两个层次。根据 CHFS 中家庭问卷的商业保险相关调查数据，参考魏金龙等人（2019）的研究方法，首先衡量家庭参与商业保险的情况，根据问卷中“家庭成员购买商业保险的类型”生成二值虚拟变量，若参与则变量取 1，否则为 0；其次衡量家庭商业保险的参与程度，采用的是家庭成员缴纳商业保险总费用的对数衡量。

（2）解释变量

本文核心解释变量为男女的婚姻匹配。因此参考现有的一些研究及主要的相关文献，本文以家庭中夫妻双方的年龄差距、受教育程度差距和收入差距作为婚

姻匹配的衡量指标。其中夫妻的年龄差距和受教育程度之间的差距，分别用丈夫的年龄和受教育程度减去妻子的年龄和受教育程度的差取绝对值来表示。夫妻之间的收入差距，用丈夫的工资收入减去妻子的工资收入的差取绝对值后的对数值来表示。

(3) 控制变量

相关的文献和研究已经发现个人特征、家庭的人口结构、家庭资产和经济状况以及人口规模等多种因素和家庭商业保险参与紧密相关。所以，本文首先控制了被采访者的性别、自评健康情况和户口所在地以及社会保险保障，考虑到受采访者的年龄和参保可能存在非线性关系，文中将受采访者的年龄的平方数也纳入控制变量中。

在家庭特征方面，控制了家庭人口结构，包括少儿抚养比、老年赡养比以及家庭总人口规模三个变量。同时家庭的资产和经济水平会影响家庭商业保险的参与，家庭的资产和收入的增加会提高商业保险的购买能力，因此控制了家庭自有住房、家庭总资产、家庭总收入和家庭总负债等变量。另外，还加入了省份虚拟变量用于控制地域差异的影响。通过对这些变量的控制，来保证本文的理论推断和实证结果的准确性和可靠性。

各变量的具体说明如表 4.1 所示：

表 4.1 主要变量赋值说明

变量类型	符号	变量名	变量解释
被解释变量	ins	商业保险参与	参与=1；未参与=0
	lnpremium	商业保险支出	家庭商业保费支出的对数
解释变量	absdiff_age	年龄差距	丈夫减妻子年龄取绝对值
	absdiff_edu	学历差距	丈夫减妻子受教育年限取绝对值
	lnincome	收入差距	丈夫减去妻子收入差距绝对值取对数
控制变量	age	年龄	受采访者的年龄
	age2	年龄的平方	年龄的平方项
	gender	性别	受采访者性别，男性=1；女性=2

续表 4.1 主要变量赋值说明

变量类型	符号	变量名	变量解释
	health	健康状况	受采访者健康状况，赋值为 1 到 5 之间，非常好赋值为 1，很好赋值为 2，好赋值为 3，一般赋值为 4，不好赋值为 5
	childagerate	少儿抚养比	家庭 0-14 岁儿童占劳动力总人数的比重，劳动力人口定义为 16-60 周岁的男性和 16-55 周岁的女性。
	oldagerate	老年赡养比	家庭 65 周岁以上老人占家庭总人口的比重
	familysize	家庭总人口	家庭总人口数量
	rural	户籍地	农村=1；其他=0
	socialins	社会保障	有社会养老保险=1，没有=0
	totalasset	家庭总资产	家庭总资产/10000
	totalincome	家庭总收入	家庭成员总收入/10000
	totaldebt	家庭总负债	家庭总负债/10000
	housee	住房	有=1 没有=0

4.1.3 描述性统计

本文通过受采访者的 ID 将 2015 年、2017 年和 2019 年的数据库进行匹配整合，删除核心变量存在缺失值的样本，共获得 34321 个非平衡面板微观数据。同时，为避免极端异常值的影响对家庭收入、总资产和家庭总负债等连续变量进行上下 1% 的极端值缩尾，且为了数据的观测性对家庭收入、总资产和家庭总负债除以 10000 进行表示。表 4.2 为全样本下各变量的描述性统计。从商业保险购买情况来看，目前我国家庭商业保险存在配置不足的问题，参与商业保险的家庭有 7156 个，占比为 20.8%，而 79.2% 的家庭未购买商业保险。另外家庭内部来看，夫妻年龄差距最大在 35 岁，均值为 2.5 岁，夫妻年龄匹配方面目前存在梯度匹配。学历差距最大差距为 6 个等级，受采访者的平均年龄为 49 岁，从受采访者

的性别来看男性样本 17621 个，女性样本 16700 个，比例基本平衡。受采访者的自评健康得分均值小于 3，健康情况整体来说比较好。家庭成员人数平均为不到 4 人，最大值为 15 人。家庭拥有住房的比例高达 88.5%

表 4.2 变量描述性统计

变量名	观测值	均值	标准差	最小值	最大值
Ins	34321	0.208	0.406	0	1
lnpremium	34321	1.613	3.33	0	14.914
absdiff_age	34321	2.502	2.628	0	35
absdiff_edu	34321	0.776	0.911	0	6
lnincome	34321	6.080	4.927	-5.545	13.146
age	34321	48.953	9.707	20	65
age2	34321	2490.699	922.033	400	4225
gender	34321	1.486	0.500	1	2
health	34321	2.577	0.977	1	5
childagerate	34321	0.230	0.392	0	12
oldagerate	34321	0.452	1.003	0	8
familysize	34321	3.620	1.420	2	15
rural	34321	0.357	0.429	0	1
socialins	34321	0.938	0.241	0	1
totalasset	34321	113.724	179.099	0.565	1154.136
totalincome	34321	9.862	11.905	0.002	92.800
totaldebt	34321	8.618	21.2445	0.000	190
housee	34321	0.885	0.319	0	1

4.1.4 模型设定

为了考察婚姻匹配对于家庭商业保险参与的影响。本文构建两个模型研究婚姻匹配对家庭参保决策和参与程度的影响。首先，由于本文构建的家庭参与商业保险的变量为二值虚拟变量，本文构建非平衡面板 Probit 模型来对上述问题进行

研究，实证模型如下：

$$\text{prob}(\text{Ins}_{it} = 1) = \beta_0 + \beta_1 \text{ABS}_{it} + \beta_2 X_{it} + Z_t + \text{prov}_i + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

其中 Ins_{it} 表示家庭*i*在第*t*年是否参与商业保险，若 $\text{Ins}_{it} = 1$ 则表示参与，否则为0。 ABS_{it} 表示夫妻个体特征的差异程度，包括年龄差、学历差、收入差三个变量。 X_{it} 为控制变量集合，包括受采访者的年龄、年龄的平方、性别、自评健康状况、户籍地、社会保障等个体特征，以及少儿抚养比、老年赡养比、家庭总人口、家庭总资产、家庭总收入、家庭总负责和是否拥有住房等家庭特征变量； Z_t 代表时间虚拟变量； prov_i 表示省份虚拟变量； β_0 为常数项； ε_{it} 为残差项，假设 $\varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma^2)$ 。

其次，本文采用Tobit模型进一步研究婚姻匹配对家庭商业保险参与程度的影响。由于存在大量未参保家庭，使得参保深度为0，因此估计的被解释变量为左截尾的具体模型设定如下：

$$\text{lnpremium}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{ABS}_{it} + \beta_2 X_{it} + Z_t + \text{prov}_i + \varepsilon_{it}, \quad (2)$$

其中， lnpremium_{it} 表示家庭*i*购买商业保险的最优参保深度，代表家庭*i*在第*t*年对商业保险的参与程度，家庭保费支出表示；其余控制变量和虚拟变量与模型（1）设定相同。

4.2 实证结果及分析

4.2.1 基准回归结果

使用Probit以及Tobit模型，分析婚姻匹配对于家庭参保行为以及参保程度的影响，结果如表4.3所示。其中，第（1）-（3）列结果显示夫妻年龄差距、学历差距和收入差距对家庭商业保险参与决策的影响程度，且对核心解释变量估计系数进行了边际效应系数转化。夫妻年龄差距对于家庭商业保险参与决策具有负向影响，学历差和收入差距均对家庭商业保险参与决策正向影响，且都在1%的水平上显著，这说明夫妻年龄差距越大，购买家庭商业保险的概率就越低；夫妻学历差距和收入差距越大，家庭购买商业保险的概率就越高。列（4）-（6）是以家庭商业保险参与规模作为被解释变量的结果，可以看出夫妻年龄差距对家庭商业保险参与规模在1%的显著水平下负向显著，学历差距和收入差距同样对于家

庭商业保险参与规模在 1% 的显著水平显著，但结果为正向影响。实证结果与本文推论一致。

就控制变量而言，在个体特征方面，受采访者的健康水平与家庭商业保险参保可能性和规模呈负相关关系，非农村地区的受采访者对保险购买正向显著，受采访者年龄一次项显著为正，二次项显著为负，验证已有文献结论，年龄和家庭商业保险参与行为之间存在倒“U”型关系，符合莫迪利安尼等人提出的“生命周期假说”，中年人往往对保险的需求更高；家庭经济状况的变化对购买商业保险行为的影响较大，家庭总收入和家庭总资产的系数均在 1% 的水平上显著为正，与传统理论一致，表明家庭收入或者资产的增加会提高居民购买商业保险的可能性。

表 4.3 婚姻匹配对家庭商业保险购买的影响

变量名称	家庭商业保险参与可能性Probit			家庭商业保险参与规模Tobit		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
absdiff_age	-0.002*** (0.001)			-0.023*** (0.008)		
absdiff_edu		0.012*** (0.002)			0.100*** (0.021)	
lnincome			0.003*** (0.000)			0.021*** (0.004)
health	-0.068*** (0.014)	-0.068*** (0.014)	-0.066*** (0.014)	-0.572*** (0.095)	-0.569*** (0.095)	-0.557*** (0.095)
rural	-0.382*** (0.033)	-0.377*** (0.033)	-0.362*** (0.033)	-2.792*** (0.222)	-2.755*** (0.222)	-2.662*** (0.224)
gender	0.031 (0.026)	0.035 (0.026)	0.026 (0.026)	0.233 (0.178)	0.260 (0.178)	0.208 (0.178)
age	0.151*** (0.014)	0.152*** (0.014)	0.146*** (0.014)	1.087*** (0.095)	1.092*** (0.095)	1.058*** (0.095)
age2	-0.002*** (0.000)	-0.002*** (0.000)	-0.002*** (0.000)	-0.014*** (0.001)	-0.014*** (0.001)	-0.013*** (0.001)
familysize	-0.008 (0.011)	-0.007 (0.011)	-0.003 (0.011)	-0.003 (0.075)	0.005 (0.075)	0.025 (0.075)
oldagerate	-0.007 (0.019)	-0.004 (0.019)	0.002 (0.019)	-0.243* (0.134)	-0.225* (0.133)	-0.185 (0.134)
childagerate	0.222*** (0.038)	0.212*** (0.038)	0.219*** (0.038)	1.619*** (0.264)	1.551*** (0.264)	1.594*** (0.263)
socia_fam	0.458*** (0.063)	0.450*** (0.063)	0.442*** (0.063)	3.023*** (0.426)	2.971*** (0.426)	2.919*** (0.426)

续表 4.3 婚姻匹配对家庭商业保险购买的影响

变量名称	家庭商业保险参与可能性Probit			家庭商业保险参与规模Tobit		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
totalincome	0.018*** (0.001)	0.018*** (0.001)	0.017*** (0.001)	0.108*** (0.008)	0.109*** (0.008)	0.104*** (0.008)
totalasset	0.001*** (0.000)	0.001*** (0.000)	0.001*** (0.000)	0.006*** (0.001)	0.006*** (0.001)	0.006*** (0.001)
totaldebt	0.001 (0.001)	0.001 (0.001)	0.001* (0.001)	0.004 (0.004)	0.005 (0.004)	0.005 (0.004)
Housee	0.066 (0.0415)	0.071* (0.0414)	0.064 (0.0414)	0.615** (0.281)	0.648** (0.281)	0.607** (0.281)
省份	YES	YES	YES	YES	YES	YES
年份	YES	YES	YES	YES	YES	YES
Constant	-4.501*** (0.339)	-4.604*** (0.339)	-4.578*** (0.338)	-31.777*** (2.258)	-32.477*** (2.257)	-32.284*** (2.255)
Observations	34,321	34,321	34,321	34,321	34,321	34,321
Number of hhid	27,046	27,046	27,046	27,046	27,046	27,046

注：表内的核心解释变量估计系数为边际效应的结果；*、**和***分别表示在 10%、5% 和 1% 的水平下显著；括号内表示聚类调整的稳健标准误（下文同）

4.2.2 稳健性分析

为了更好的检验基准模型回归结果的稳健性，本文采取的方法是通过更换被解释变量的方式。将整个家庭购买商业保险的类型局限于人寿险或健康险，即“家庭成员购买人寿险或健康险”生成二值虚拟变量，若家庭成员中任何一人购买人寿险或健康险其中任何一种保险则变量取 1，否则取值为 0；衡量家庭商业保险的参与程度，主要从家庭保险参与深度进行研究，即用家庭所有的成员缴纳人寿险和健康险总费用之和的对数来进行衡量。在替换被解释变量的样本后，具体结果如表 4.4 所示，从表中可以看出夫妻年龄差异在 5% 的显著水平下降低家庭购买商业保险的概率，同时也在 5% 的显著水平显著降低家庭的保费支出，夫妻学历和收入差距分别在 1% 的显著水平下提高家庭购买商业保险的概率，同时也在 1% 的显著水平显著提高家庭的保费支出。而控制变量中年龄和家庭商业保险购买呈现“倒 u”关系，其他控制变量与基准回归结果一致，说明基准回归结果的稳健可靠性。

表 4.4 稳健性检验结果

变量名称	家庭商业保险参与可能性Probit			家庭商业保险参与规模Tobit		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
absdiff_age	-0.002** (0.001)			-0.018** (0.008)		
absdiff_edu		0.010*** (0.002)			0.104*** (0.021)	
lnincome			0.002*** (0.000)			0.021*** (0.004)
health	-0.070*** (0.015)	-0.070*** (0.015)	-0.068*** (0.015)	-0.621*** (0.109)	-0.617*** (0.109)	-0.605*** (0.109)
rural	-0.401*** (0.035)	-0.396*** (0.035)	-0.382*** (0.035)	-3.129*** (0.255)	-3.086*** (0.255)	-2.984*** (0.257)
gender	0.044 (0.027)	0.048* (0.027)	0.039 (0.027)	0.369* (0.203)	0.400** (0.203)	0.342* (0.203)
age	0.141*** (0.015)	0.142*** (0.015)	0.137*** (0.015)	1.107*** (0.109)	1.112*** (0.109)	1.074*** (0.109)
age2	-0.002*** (0.000)	-0.002*** (0.000)	-0.002*** (0.000)	-0.014*** (0.001)	-0.014*** (0.001)	-0.013*** (0.001)
familysize	-0.009 (0.011)	-0.008 (0.011)	-0.005 (0.012)	-0.026 (0.086)	-0.017 (0.086)	0.006 (0.086)
oldagerate	-0.008 (0.020)	-0.006 (0.020)	0.000 (0.020)	-0.291* (0.154)	-0.277* (0.154)	-0.231 (0.154)
childagerate	0.171*** (0.041)	0.162*** (0.041)	0.168*** (0.041)	1.457*** (0.306)	1.387*** (0.306)	1.433*** (0.306)
socia_fam	0.431*** (0.066)	0.422*** (0.066)	0.414*** (0.066)	3.059*** (0.492)	2.996*** (0.491)	2.939*** (0.492)
totalincome_ww	0.018*** (0.001)	0.018*** (0.001)	0.017*** (0.001)	0.119*** (0.009)	0.120*** (0.009)	0.115*** (0.009)
totalasset_ww	0.001*** (0.000)	0.001*** (0.000)	0.001*** (0.000)	0.007*** (0.001)	0.007*** (0.001)	0.007*** (0.001)
totaldebt_ww	0.000 (0.001)	0.000 (0.001)	0.000 (0.001)	0.002 (0.004)	0.003 (0.004)	0.003 (0.004)
housee	0.067 (0.043)	0.071* (0.043)	0.065 (0.043)	0.540* (0.319)	0.572* (0.319)	0.522 (0.319)
Constant	-4.470*** (0.352)	-4.561*** (0.352)	-4.539*** (0.352)	-34.544*** (2.572)	-35.258*** (2.572)	-35.032*** (2.569)
Observations	34,321	34,321	34,321	34,321	34,321	34,321
Number of hhid	27,046	27,046	27,046	27,046	27,046	27,046

注：表内的一些系数为是 0.000，是由于保留了小数点位的原因（下文同）

4.3 异质性分析

本文研究重点在于考察婚姻匹配对家庭参与商业保险决策影响及不同条件下的影响效应，为进一步分析，本文从城乡、婚姻匹配模式以及受采访者的性别三个方面进行深入研究。

4.3.1 城乡异质性

我国地经济发展水平不一，在城镇的家庭由于经济水平原因，可能通常更加重视风险管理和保障，更愿意通过购买保险来规避各种风险，包括健康风险、意外风险、财产损失等，相比之下经济欠发达的农村地区的家庭可能对于风险的认识和理解程度较低，对于保险的接受程度和需求也就相对较低。本文将样本划分为城镇和农村进行分样本回归，结果见表 4.5

下表 4.5 的实证结果中，我们可以看出农村地区的家庭可能不愿意购买保险，年龄差在 5% 的水平下显著降低农村家庭购买商业保险的概率，而城镇地区并不显著；当家庭中夫妻存在学历差距时，学历差在 1% 的水平显著提高城镇家庭购买商业保险的概率；收入差距中，无论是农村地区还是城镇地区，收入差都是显著提高家庭购买商业保险的概率，但是城镇地区的家庭购买商业保险概率的系数要高于农村地区。这结果表明相对比农村地区的居民，城镇的居民家庭商业保险参与的可能性更加高，更多的选择保险来规避由于双方之间个体特征的差异带来的家庭风险。

表 4.5 城乡婚姻匹配对家庭商业保险购买的影响

panel A	夫妻年龄差距			
	家庭商业保险参与可能性		家庭商业保险参与规模	
	城镇	农村	城镇	农村
absdiff_age	-0.002 (0.001)	-0.003** (0.001)	-0.016 (0.010)	-0.40*** (0.014)
人口特征	YES	YES	YES	YES
家庭特征	YES	YES	YES	YES
地区经济特征	YES	YES	YES	YES
时间效应	YES	YES	YES	YES
Constant	-5.053*** (0.395)	-3.378*** (0.740)	-33.927*** (2.506)	-28.337*** (5.662)

续表 4.5 城乡婚姻匹配对家庭商业保险购买的影响

panel A	夫妻年龄差距			
	家庭商业保险参与可能性		家庭商业保险参与规模	
	城镇	农村	城镇	农村
Observations	22,070	12,251	22,070	12,251
Number of hhid	17,843	9,273	17,843	9,273
panel B	夫妻学历差距			
	家庭商业保险参与可能性		家庭商业保险参与规模	
	城镇	农村	城镇	农村
absdiff_edu	0.014*** (0.003)	0.004 (0.004)	0.120*** (0.025)	0.037 (0.038)
人口特征	YES	YES	YES	YES
家庭特征	YES	YES	YES	YES
地区经济特征	YES	YES	YES	YES
时间效应	YES	YES	YES	YES
Constant	-5.111*** (0.396)	-3.636*** (0.738)	-34.317*** (2.505)	-30.376*** (5.647)
Observations	22,070	12,251	22,070	12,251
Number of hhid	17,843	9,273	17,843	9,273
panel C	夫妻收入差距			
	家庭商业保险参与可能性		家庭商业保险参与规模	
	城镇	农村	城镇	农村
lnincome	0.003*** (0.001)	0.002*** (0.001)	0.021*** (0.005)	0.022*** (0.007)
人口特征	YES	YES	YES	YES
家庭特征	YES	YES	YES	YES
地区经济特征	YES	YES	YES	YES
时间效应	YES	YES	YES	YES
Constant	-5.083*** (0.395)	-3.683*** (0.737)	-34.108*** (2.504)	-30.830*** (5.640)
Observations	22,070	12,251	22,070	12,251
Number of hhid	17,843	9,273	17,843	9,273

4.3.2 婚姻匹配模式异质性

在基准分析中，夫妻之间的年龄差距、学历差距是用丈夫的年龄和学历减去妻子的年龄和学历的绝对值来表示的，收入差距是丈夫的工资收入减去妻子的工资收入的绝对值后取对数表示的，这种计算方式不能明确对于家庭商业保险的参与决策和参与程度，到底是“男大女小”这种婚姻匹配模式影响程度大，还是由于“男小女大”这种婚姻匹配模式影响程度大，为了更深层次的探究其中的原理，故

本部分从年龄差距、学历差距和收入差距三方面，分别将样本拆分为丈夫大于等于妻子的年龄、学历和收入以及丈夫小于妻子的年龄、学历和收入两个部分，来分别探究对于婚姻匹配对于家庭商业保险购买的影响。

结果如表 4.7 所示，无论从夫妻年龄差距还是学历差距和收入差距来看，婚姻匹配“男大女小”模式相对于“男小女大”模式结果更加显著。即丈夫越大于妻子的年龄，家庭购买保险的概率越低。原因可能是因为，董艳敏（2020）随着丈夫与妻子年龄差距的增大，丈夫更需要去呵护宠爱迁就妻子，这会增加男性在精神层面的负担，从而影响他们的幸福感，从而降低了购买保险的概率。

丈夫学历或收入越大于妻子的学历或收入，越愿意购买保险，这可能是由于，受到传统的“男主外，女主内”的思想，当丈夫具有高学历和高收入时，能够带给妻子高的安全感。基于交换理论的实证研究发现，中国家庭中男性收入更高对夫妻关系和婆媳关系有正向影响，妻子职业地位更高则对家庭幸福感有负面影响（陶涛、李丁，2015）。家庭关系较为和谐，幸福感较高，家庭投资可能会选择风险较低的投资方式，从而提高了购买保险的概率。

表 4.6 不同婚姻匹配模式样本下婚姻匹配对家庭商业保险购买的影响

panel A	夫妻年龄差距			
	家庭商业保险参与可能性		家庭商业保险参与规模	
	男大女小	男小女大	男大女小	男小女大
absdiff_age	-0.002** (0.006)	-0.005* (0.018)	-0.024** (0.008)	-0.037 (0.028)
人口特征	YES	YES	YES	YES
家庭特征	YES	YES	YES	YES
地区经济特征	YES	YES	YES	YES
时间效应	YES	YES	YES	YES
Constant	-4.236*** (0.372)	-6.317*** (0.858)	-29.590*** (2.441)	-45.800*** (6.036)
Observations	28,382	5,939	28,382	5,939
Number of hhid	22,468	4,720	22,468	4,720
panel B	夫妻学历差距			
	家庭商业保险参与可能性		家庭商业保险参与规模	
	男大女小	男小女大	男大女小	男小女大
absdiff_edu	0.008*** (0.016)	0.014* (0.042)	0.073*** (0.024)	0.116* (0.063)
人口特征	YES	YES	YES	YES
家庭特征	YES	YES	YES	YES

续表4.6 不同婚姻匹配模式样本下婚姻匹配对家庭商业保险购买的影响

panel B	夫妻学历差距			
	家庭商业保险参与可能性		家庭商业保险参与规模	
	男大女小	男小女大	男大女小	男小女大
地区经济特征	YES	YES	YES	YES
时间效应	YES	YES	YES	YES
Constant	-4.256*** (0.381)	-6.332*** (0.808)	-30.209*** (2.565)	-41.344*** (4.738)
Observations	28,666	5,655	28,666	5,655
Number of hhid	22,903	4,753	22,903	4,753
panel C	夫妻收入差距			
	家庭商业保险参与可能性		家庭商业保险参与规模	
	男大女小	男小女大	男大女小	男小女大
lnincome	0.002*** (0.003)	0.012** (0.026)	0.016*** (0.004)	0.114*** (0.040)
人口特征	YES	YES	YES	YES
家庭特征	YES	YES	YES	YES
地区经济特征	YES	YES	YES	YES
时间效应	YES	YES	YES	YES
Constant	-4.707*** (0.383)	-5.011*** (0.895)	-33.428*** (2.549)	-31.818*** (5.014)
Observations	29,249	5,072	29,249	5,072
Number of hhid	23,499	4,576	23,499	4,576

4.3.3 性别异质性

婚姻中男女双方由于存在消费行为、储蓄行为以及认知水平等方面的差异，会对家庭金融资产选择产生一定的影响。因此本文按照受访者的性别，分成了男样本和女样本进行对比分析。

表 4.7 的结果报告了不同性别下夫妻个体特征存在差异对家庭商业保险参与情况的实证结果，从结果中我们可以看出，当婚姻中夫妻双方存在年龄差、学历差和收入差距时，男性要比女性更加愿意选择保险产品。王珽和吴卫星（2014）指出与男性相比，女性更加投资于家庭风险资产的比例更大。保险产品作为一种风险比较低的资产，当夫妻间存在年龄、学历和收入差距时候，男性可能更喜欢通过购买保险产品，来规避风险。女性比较偏好风险，更偏向投资于股票、债券等高风险资产。

表 4.7 不同性别样本下婚姻匹配对家庭商业保险购买的影响

panel A	夫妻年龄差距			
	家庭商业保险参与可能性		家庭商业保险参与规模	
	男性受采访者	女性受采访者	男性受采访者	女性受采访者
absdiff_age	0.001 (0.008)	-0.006*** (0.007)	0.005 (0.012)	-0.054*** (0.012)
人口特征	YES	YES	YES	YES
家庭特征	YES	YES	YES	YES
地区经济特征	YES	YES	YES	YES
时间效应	YES	YES	YES	YES
Constant	-5.330*** (0.542)	-4.272*** (0.462)	-34.824*** (3.372)	-30.709*** (3.086)
Observations	17,621	16,700	17,621	16,700
Number of hhid	14,446	13,810	14,446	13,810
panel B	夫妻学历差距			
	家庭商业保险参与可能性		家庭商业保险参与规模	
	男性受采访者	女性受采访者	男性受采访者	女性受采访者
absdiff_edu	0.014*** (0.021)	0.009** (0.019)	0.128*** (0.028)	0.073** (0.030)
人口特征	YES	YES	YES	YES
家庭特征	YES	YES	YES	YES
地区经济特征	YES	YES	YES	YES
时间效应	YES	YES	YES	YES
Constant	-5.419*** (0.545)	-4.317*** (0.463)	-35.363*** (3.374)	-31.033*** (3.090)
Observations	17,621	16,700	17,621	16,700
Number of hhid	14,446	13,810	14,446	13,810
panel C	夫妻收入差距			
	家庭商业保险参与可能性		家庭商业保险参与可能性	
	男性受采访者	女性受采访者	男性受采访者	女性受采访者
lnincome	0.004*** (0.001)	0.001 (0.001)	0.038*** (0.006)	0.005 (0.006)
人口特征	YES	YES	YES	YES
家庭特征	YES	YES	YES	YES
地区经济特征	YES	YES	YES	YES
时间效应	YES	YES	YES	YES
Constant	-5.413*** (0.544)	-4.300*** (0.463)	-35.261*** (3.366)	-30.879*** (3.089)
Observations	17,621	16,700	17,621	16,700
Number of hhid	14,446	13,810	14,446	13,810

5 婚姻匹配对家庭参与商业保险影响机制检验

5.1 机制检验方法

前文验证了在婚姻匹配中,夫妻之间存在个体差异时会对家庭商业保险参与产生一定的影响,但是通过哪些机制进而影响了家庭商业保险消费,需要进一步进行研究,因此本文进一步验证可能会通过风险态度和居民幸福感两个渠道来影响家庭商业保险的消费行为。

参照因果逐步回归检验法(Baron RM & Kenny,1986)和中介效应分析流程(温忠麟、叶宝娟,2014)在基础回归模型基础上建立如下的中介效应模型:

$$Y_{it} = \theta_0 + \theta_1 ABS_{it} + \theta_2 X_{it} + Z_t + prov_i + \mu_{it1} \quad (3)$$

$$M_{it} = \delta_0 + \delta_1 ABS_{it} + \delta_2 X_{it} + Z_t + prov_i + \mu_{it2} \quad (4)$$

$$Y_{it} = \gamma_0 + \gamma_1 ABS_{it} + \gamma_2 M_{it} + \gamma_3 X_{it} + Z_t + prov_i + \mu_{it3} \quad (5)$$

其中, Y_{it} 代表家庭参与商业保险的决策行为以及参与程度, ABS_{it} 与前文表示相同代表婚姻匹配的三项指标, M_{it} 代表中介变量,分别代表风险态度(risk)和居民幸福感(happiness), μ_{it} 为随机扰动项。

根据温忠麟和叶宝娟(2014)提供的研究方法,方程(3)的系数 θ_1 为自变量婚姻匹配对因变量家庭参与商业保险需求的总效应;方程(4)的系数 δ_1 为自变量对中介变量的效应;方程(5)的系数 γ_2 在控制自变量影响后,中介变量 M_{it} 对因变量家庭参与商业保险需求的效应;系数 γ_1 是在控制了中介变量 M_i 的影响后,自变量婚姻匹配对因变量家庭参与商业保险需求的直接效应。其中,中介效应等于系数 θ_1 和 δ_2 的乘积。若系数 θ_1 、 δ_1 和 γ_2 都显著,则中介效应显著,而 γ_1 检验完全中介效应和部分中介效应,若 γ_1 显著则为部分中介效应。

5.2 风险态度机制检验

本文参考易祯和朱超(2017)的做法,从家庭金融资产选择的角度出发,以无风险资产占资产组合比重度量风险态度。无风险资产包括活期存款和定期存款,资产组合还包括股票市值、债券面值、基金市值和非人民币资产市值。比值越大代表越厌恶风险。表5.1为风险态度的中介效应检验结果。夫妻年龄差距中第(3)

列与第（4）列中夫妻年龄差距与风险态度的系数分别在 5%和 1%的水平上显著且都为负,说明婚姻匹配对于家庭参与商业保险的行为决策过程中存在风险偏好的部分中介效应。在学历差距中第（3）列与第（4）列夫妻学历差距与风险态度的系数均在 1%水平上显著且都为正,同样的收入差距中第（3）列与第（4）列夫妻收入差距与风险态度的系数均在 1%水平上显著且都为正。这表明风险态度在婚姻匹配对于家庭商业保险参与的过程中部分中介发挥作用。

在第一步回归结果中夫妻的年龄差距对家庭参与商业保险的总效应为 0.002 在 1%的水平上显著为负,学历差距和收入差距对家庭参与商业保险的总效应分别为 0.012、0.003,在 1%的水平上显著为正;第二步回归结果显示,夫妻年龄差距对于变量风险态度的影响在 5%的水平下显著为负,影响效应为 0.002;学历和收入差距对于变量风险态度的影响 1%的水平下显著为正,影响效应分别为 0.010 和 0.004;第三步回归结果显示,控制中介变量风险态度后,夫妻年龄差距、学历差距和收入差距对于家庭参加商业保险的直接影响分别为-0.002、0.011 和 0.002 且都显著,风险态度和家庭参保概率之间关系为越厌恶风险,家庭购买商业保险的概率越低,边际效应为 0.047 且在 1%水平下显著。因此存在部分中介效应,通过风险态度产生的间接效应分别为-0.002*0.047、0.010*0.047 和 0.004*0.047 中介效应占比分别为 4.7%、3.92%和 6.27%

表 5.1 基于风险态度的中介效应检验

panel A	年龄差				
	Step1		Step2	Step3	
	(1)ins Probit	(2)lnpremium Tobit	(3) risk OLS	(4)ins Probit	(5)lnpremium Tobit
absdiff_age	-0.002*** (0.001)	-0.023*** (0.008)	-0.002** (0.001)	-0.002*** (0.001)	-0.022*** (0.008)
risk				0.047*** (0.005)	0.428*** (0.043)
人口特征	YES	YES	YES	YES	YES
家庭特征	YES	YES	YES	YES	YES
地区经济特征	YES	YES	YES	YES	YES
时间效应	YES	YES	YES	YES	YES
Constant	-4.501*** (0.339)	-31.777*** (2.258)	0.836*** (0.058)	-4.745*** (0.341)	-33.423*** (2.265)
Observations	34,321	34,321	34,321	34,321	34,321

续表 5.1 基于风险态度的中介效应检验

年龄差					
panel A	Step1		Step2	Step3	
	(1)ins	(2)lnpremium	(3) risk	(4)ins	(5)lnpremium
	Probit	Tobit	OLS	Probit	Tobit
Number of hhid	27,046	27,046	27,046	27,046	27,046
学历差					
panel B	Step1		Step2	Step3	
	(1)ins	(2)lnpremium	(3) risk	(4)ins	(5)lnpremium
	Probit	Tobit	OLS	Probit	Tobit
absdiff_edu	0.012*** (0.002)	0.100*** (0.021)	0.010*** (0.003)	0.011*** (0.002)	0.097*** (0.021)
risk				0.047*** (0.005)	0.426*** (0.043)
人口特征	YES	YES	YES	YES	YES
家庭特征	YES	YES	YES	YES	YES
地区经济特征	YES	YES	YES	YES	YES
时间效应	YES	YES	YES	YES	YES
Constant	-4.604*** (0.339)	-32.477*** (2.257)	0.816*** (0.058)	-4.843*** (0.341)	-34.091*** (2.264)
Observations	34,321	34,321	34,321	34,321	34,321
Number of hhid	27,046	27,046	27,046	27,046	27,046
收入差					
panel C	Step1		Step2	Step3	
	(1)ins	(2)lnpremium	(3) risk	(4)ins	(5)lnpremium
	Probit	Tobit	OLS	Probit	Tobit
lnincome	0.003*** (0.000)	0.021*** (0.004)	0.004*** (0.001)	0.002*** (0.000)	0.020*** (0.004)
risk				0.047*** (0.005)	0.423*** (0.043)
人口特征	YES	YES	YES	YES	YES
家庭特征	YES	YES	YES	YES	YES
地区经济特征	YES	YES	YES	YES	YES
时间效应	YES	YES	YES	YES	YES
Constant	-4.578*** (0.338)	-32.284*** (2.255)	0.815*** (0.058)	-4.813*** (0.341)	-33.883*** (2.262)
Observations	34,321	34,321	34,321	34,321	34,321
Number of hhid	27,046	27,046	27,046	27,046	27,046

5.3 主观幸福感机制检验

本文参考叶德珠和周丽燕（2015）等处理方法，选取的是问卷中的有关幸福

感的问题，通过询问受采访者“总的来说，您现在觉得幸福吗”让受访者来进行回答，回答的结果分别划分为1-5个等级，分别对应“非常幸福”“幸福”“一般”“不幸福”“非常不幸福”。对应的数字越高代表越不幸福。表5.2为居民幸福感的中介效应检验结果。从表5.2中可以看出第(1)列和第(2)结果，代表婚姻匹配对于家庭商业保险的关系，其中夫妻年差距与家庭商业保险呈现显著负相关关系，学历差距和收入差距分别与家庭商业保险呈现显著正相关关系。第(3)列中夫妻年龄差距对于幸福感的影响系数为0.006且在1%的水平上显著，说明夫妻年龄每相差一岁，幸福感就降低0.006%。夫妻学历差距对于幸福感的影响系数为-0.006，虽然结果不显著，但是通过sobel检验得到的sobel z统计量为1.02，大于MacKinnon et al.(1998)建议的0.97的临界值，可以认为中介效应存在，说明夫妻学历差距每扩大一个等级，幸福感就增加0.006%。夫妻收入差距对于幸福感的影响系数为0.002且在10%的水平上显著，说明夫妻之间的收入每扩大1%，幸福感增加0.002%。第(4)列加入中介变量幸福感后，可以看出年龄差距、学历差距和收入差距的直接效应分别为-0.002、0.012和0.003且依然在1%的水平上显著，幸福感系数为-0.005且在10%水平上显著。因此存在部分中介效应。

表 5.2 基于主观幸福感的中介效应检验

panel A	年龄差				
	Step1		Step2	Step3	
	(1)ins	(2)lnpremium	(3) happiness	(4)ins	(5)lnpremium
	Probit	Tobit	OLS	Probit	Tobit
absdiff_age	-0.002*** (0.001)	-0.023*** (0.008)	0.006*** (0.002)	-0.002*** (0.001)	-0.022*** (0.008)
happiness				-0.005* (0.003)	-0.050** (0.024)
人口特征	YES	YES	YES	YES	YES
家庭特征	YES	YES	YES	YES	YES
地区经济特征	YES	YES	YES	YES	YES
时间效应	YES	YES	YES	YES	YES
Constant	-4.501*** (0.339)	-31.777*** (2.258)	1.111*** (0.104)	-4.465*** (0.339)	-31.51*** (2.261)
Observations	34,321	34,321	34,321	34,321	34,321
Number of hhid	27,046	27,046	27,046	27,046	27,046

续表 5.2 基于主观幸福感的中介效应检验

		学历差				
panel B	Step1		Step2	Step3		
	(1)ins	(2)lnpremium	(3) happiness	(4)ins	(5)lnpremium	
	Probit	Tobit	OLS	Probit	Tobit	
absdiff_edu	0.012*** (0.002)	0.100*** (0.021)	-0.006 (0.005)	0.012*** (0.002)	0.099*** (0.021)	
happiness				-0.005* (0.003)	-0.051** (0.024)	
人口特征	YES	YES	YES	YES	YES	
家庭特征	YES	YES	YES	YES	YES	
地区经济特征	YES	YES	YES	YES	YES	
时间效应	YES	YES	YES	YES	YES	
Constant	-4.604*** (0.339)	-32.477*** (2.257)	1.141*** (0.103)	-4.567*** (0.339)	-32.20*** (2.260)	
Observations	34,321	34,321	34,321	34,321	34,321	
Number of hhid	27,046	27,046	27,046	27,046	27,046	
		收入差				
panel C	Step1		Step2	Step3		
	(1)ins	(2)lnpremium	(3) happiness	(4)ins	(5)lnpremium	
	Probit	Tobit	OLS	Probit	Tobit	
lnincome	0.003*** (0.000)	0.021*** (0.004)	-0.002* (0.001)	0.003*** (0.005)	0.021*** (0.004)	
happiness				-0.005* (0.003)	-0.051** (0.024)	
人口特征	YES	YES	YES	YES	YES	
家庭特征	YES	YES	YES	YES	YES	
地区经济特征	YES	YES	YES	YES	YES	
时间效应	YES	YES	YES	YES	YES	
Constant	-4.578*** (0.338)	-32.284*** (2.255)	1.139*** (0.103)	-4.541*** (0.339)	-32.01*** (2.258)	
Observations	34,321	34,321	34,321	34,321	34,321	
Number of hhid	27,046	27,046	27,046	27,046	27,046	

6 研究结论与政策建议

6.1 研究结论

本文利用了 2015-2019 年中国家庭金融调查问卷数据进行了实证分析,并且基于婚姻市场理论、家庭分工理论、资源理论、家庭金融理论和基于决策过程的保险需求理论,从理论层面提出了婚姻匹配对于家庭保险参与影响的理论推断,并且提出了风险态度、居民幸福感传导机制,通过从夫妻年龄差、学历差和收入差三个层面婚姻匹配进行了回归分析,此外,本文还利用了中介效应模型对其中的传导机制进行验证,并从城乡经济发展状况和婚姻匹配模式以及受采访者的性别的视角进行了异质性分析,实证结果发现:(1)婚姻匹配对于家庭商业保险参与有显著影响。其中夫妻年龄差距对于居民家庭对商业保险的参与程度,需求程度呈反向变动关系;学历差距和收入差距对于居民家庭对商业保险的参与程度,需求程度呈正向变动关系。(2)城镇和农村地区婚姻匹配对家庭商业保险需求的影响程度是不同的。(3)相对于“男小女大”的婚姻匹配模式“男大女小”模式对家庭商业保险参与的影响是显著的。(4)婚姻中男性比女性风险态度更加保守,偏好购买保险。(5)夫妻个体特征的差异会影响风险态度,进而影响家庭商业保险参与水平,其中夫妻年龄差距越大,越偏好风险,会减少家庭商业保险参与的概率。学历和收入差距越大,越厌恶风险,会增加家庭商业保险参与的概率。(6)婚姻匹配中,夫妻个体特征的差异会影响幸福感,影响居民的幸福水平,进而其对于商业保险产品的购买概率。年龄差距越大,会降低居民幸福水平,减少其对于商业保险产品的购买概率;学历差距和收入差距越大,会改善居民幸福水平,增加其对于商业保险产品的购买概率。

6.2 政策建议

6.2.1 加大保险知识宣传

随着我国经济的不断发展,保险作为重要的经济支柱,其发展也是非常的迅速,但依然与西方国家存在较大的差距。从本文实证的研究可以看出,目前家庭

整体的参保率和参保深度也都比较低。夫妻之间存在个体差异时农村地区的家庭相对于城镇地区的家庭，会较少的选择保险产品。这表明我国居民对于保险的认识依然不足，农村地区急需普及保险知识，此外由于信息不对称，居民缺乏正确的保险观念，不能充分理解保险的功能，容易对保险公司和保险产品产生误解。这样会不利于家庭对于金融资产配置的合理化和多样化，也不利于市场的长期稳定的发展。我们必须加快保险知识宣传，让越来越多的家庭了解保险产品，越来越多的人理解保险的作用减少由于夫妻个体差异而引起的在金融产品选择上造成的矛盾和冲突。

因此我们需要从国家、社会和企业多个方面入手加强保险知识的宣传。建立一个长期有效的金融知识普及机制，比如运用自媒体、电视节目、金融讲座等普及相关保险知识，尤其是一些贫困地区家庭的金融普及，保险公司可以进一步扩展农村地区的保险市场，多在农村地区设立一些分支机构，普及保险知识这样才能有助于提高居民自身的风险意识，转变对于保险的看法，理解保险的深层次功能。除此之外，也应该让保险知识进入课堂，开展保险宣传教育，树立风险防范的意识，促进保险事业更好的发展。

6.2.2 加大保险产品创新，满足居民需求。

应该以政府为引导，保险企业积极加强产品创新，我国的保险产品保障功能不足和保障型保险产品创新性不足，是影响家庭商业保险参与的重要原因。根据本文的研究可以看出，随着时代的变革，居民思想水平的不断开放，婚姻匹配模式在发生着不同的变化，夫妻年龄差距越大越，越抑制家庭商业保险购买，学历差距和收入差距越大，越促进家庭商业保险购买，不同的婚姻匹配模式影响着家庭保险参与水平。

保险公司在设计保险产品时候除了关注家庭整体水平，还应该关注家庭中夫妻内部个体差异的不同，合理设计保险产品，因此保险公司需要针对不同家庭中的婚姻匹配模式提供更具有针对性的保险产品，对于不同层次，不同家庭的保险消费者，设计和开发差异化的产品。比如一些夫妻收入差距较大的家庭，其家庭经济来源主要来自其中一人，因此保险公司可以为作为家庭收入主要来源的消费

者设计一些保险保障程度更高的保险产品,为此来分担其作为家庭经济支柱带来的压力,从而更好的发挥保险的作用和功能,让消费者购买到称心的保险产品。

6.2.3 利用新技术,优化保险服务

在保险市场发展的过程中,保险机构的作用是非常重要的。作为保险行业的主体,保险公司在开展保险业务、优化保险服务的过程中,应该善于利用新技术,新科技和新方法,整合自身和保险行业的力量,从自身业务出发拓宽保险服务广度,拓展现有的保险服务的深度与广度,并实现保险服务金融资源的合理分配。要善于运用大数据、人工智能等新型技术,去了解和抓住不同家庭的不同需求,从本文研究结论中可以看出,不同婚姻匹配模式保险需求是不同的,当利用大数据等技术深层次了解不同家庭群体的需求后,才能从保险供给方面进行改革,开发新的保险产品,满足不同家庭的多样性需求,优化保险服务。

跟随科技的发展,将新型技术运用到保险业务开展当中,深入了解不同群体,不同婚姻匹配模式的家庭成员的保险需求,据此为不同特征群体开发提供多样化、可负担的保险服务和保险产品,进而为各阶层家庭提供价格合理的优质金融服务。在这个过程中,一方面需要保险公司去不断挖掘新流量,如在服务渠道方面的创新,保险机构要将互联网、人工智能等现代信息技术与保险服务供给相融合,消除地理性的保险排斥,在降低服务成本、提高服务效率的基础上不同的家庭群体带去更多的保险服务。另一方面,要从现有存量入手,通过业务模式创新、产品创新、服务渠道的创新、管理机制的创新,提升保险服务的覆盖范围增提升现有客户的需求粘性。在业务模式创新上,紧跟互联网技术的发展,及时对公司的业务经营模式的创新,改变传统人海战术业务经营方式逐步将业务经营模式向互联网模式转移,提高服务供给效率也提升用户服务满意度。

6.2.4 深化社会保障制度改革

在保险市场发展过程中,经济影响因素是固然重要的,但是居民的主观幸福感和风险态度,也在家庭商业保险购买中起到一定的作用。根据本文的研究,随着在经济发展过程中,婚姻匹配模式在发生着不断变化,其对于居民幸福感和风险态度也产生很大的影响。居民主观幸福感的不断提升,有助于提高商业保险的

保险深度和保险密度，政府在制定政策中，应该坚持“以人为本”的理念从多个方向深化改革社会保障制度，建议政府继续出台如税收优惠等有利于促进商业保险发展的相关政策和法规，提升居民幸福感。宏观层面的政府、中观层面的保险机构为弱势地区、弱势群体不断“输血”的同时，也应关注微观层面个体家庭的“造血”能力关注个体家庭差异，着力提升家庭的教育水平、普及金融知识和社会保障水平，有助于降低家庭经济的脆弱性，改善家庭投资组合和提高居民的幸福感，从而有效的释放居民对于对商业保险的需求。

参考文献

- [1] Berheim B D, Garrett D.M. The effects of financial education in the workplace : evidence from a survey of households [J]. Journal of Public Economics, 2003,78(7): 1487-1519.
- [2] Bertrand M, Kamenica E. and Pan J. 2015. Gender Identity and Relative Income within Households. Quarterly Journal of Economics, 130(2): 571- 614.
- [3] BertocchiG,BrunettiM,TorricelliC.Marriageandotheriskyassets:Aportfolioapproach[J].JournalofBanking&Finance,2011,35 (11) : 2902-2915.
- [4] Becker, G S. Theory of Marriage: Part II [J]. Journal of Political Economy, 1974,82(2): 11-26.
- [5] Bittman M , England P , Sayer L, Folbre N,Matheson G. When does gender trump money? Bargaining and time in huousehold work [J].American Journal of sociology,2003,109 (1) : 186-214.
- [6] Campbell J Y.HouseholdFinance [J].TheJournalofFinance,2006,61 (4) : 1553-1604.
- [7] Cook K S, Cheshire C, Rice E R, Nakagawa S. Social exchange theory [J]. Handbook of social psychology, 2013, 61-88
- [8] GrantAR,KalevPS,SubrahmanyamA,etal.HowAreInvestorTradingActivityandPerformanceAffectedbyMajorLifecycleEvents?TheCaseofDivorce[J].socialscienceelctronicpublishing,2014.
- [9] Hong, J. and J. Rios-Rull(2012): “LifeInsuranceandHouseholdConsumption”, AmericanEconomicReview, 102, 3701—30.
- [10] Mansour, Hani & Terra McKinnish (2014) . Who Marries Differently Aged Spouses? Ability, Education, Occupation, Earnings, and Appearance. Review of Economics and Statistics, 96(3) , 577 -580

- [11] MacKinnon D P, Lockwood C M, Hoffman J M. A new method to test for mediation. Paper presented at the annual meeting of the Society for Prevention Research, Park City, UT. 1998 June
- [12] Showers, V. E., J. A. Shotick. The Effects of Household Characteristics on Demand for Insurance: A Tobit Analysis [J]. Journal of Risk & Insurance, 1994, 61 (3) : 492.
- [13] Schmidt L, Sevak P. Gender, marriage, and asset accumulation in the United States [J]. Feminist Economics, 2006, 12 (1-2) : 139-166.
- [14] Waite L J, Gallagher M. The case for marriage: Why married people are happier, healthier, and better off financially [M]. Random House Digital, Inc., 2001.
- [15] Xiao, W. (2018) : “Effects of Marital Status on Household Commercial Health Insurance Participation Behavior”, Journal of Interdisciplinary Mathematics, 21, 397—407.
- [16] 陈嫣然, 秦雪征. 配偶年龄差距对婚姻质量和婚姻稳定性的影响——基于 CHARLS 2013 年全国数据 [J]. 劳动经济研究, 2019, 7(04):53-79.
- [17] 柴时军, 王聪. 老龄化与居民金融资产选择——微观分析视角 [J]. 贵州财经大学学报, 2015, (05):36-47.
- [18] 车树林, 王琼. 人口年龄结构对我国居民投资偏好的影响——基于 CHFS 数据的实证研究 [J]. 南方金融, 2016, (09):24-31.
- [19] 陈斌开, 李涛. 中国城镇居民家庭资产—负债现状与成因研究 [J]. 经济研究, 2011, 46(S1):55-66+79.
- [20] 单德朋. 金融素养与城市贫困 [J]. 中国工业经济, 2019, (04):136-154.
- [21] 段军山, 崔蒙雪. 信贷约束、风险态度与家庭资产选择 [J]. 统计研究, 2016, (6) : 62-71.
- [22] 董艳敏. “门当户对”的婚姻更幸福吗——以夫妻双方个人特征差距为视角 [J]. 安徽农业大学学报 (社会科学版), 2020, 29 (05) :83-90.
- [23] 段军山, 洪榕, 吴倩雯, 梁伟星. 婚姻状况与家庭风险资产选择——基于中国家庭金融调查 (CHFS) 的经验证据 [J]. 金融学季刊, 2016, 10 (01) :20-50.
- [24] 风笑天. 谁和谁结婚: 大城市青年的婚配模式及其理论解释 [J]. 广西民族大学学报 (哲学社会科学版), 2014, 36 (04) :27-34.

- [25] 高颖,张秀兰.北京市近年婚配状况的特征及分析[J].中国人口科学,2011,(06):60-71+112.
- [26] 郭立宏,田瑶.产业结构、收入不平等与金融行为[J].统计与信息论坛,2022,35(04):96-104.
- [27] 何兴强,李涛.社会互动、社会资本和商业保险购买[J].金融研究,2009(02):16-132.
- [28] 贺光烨,吴晓刚.市场化、经济发展与中国城市中的性别收入不平等[J].社会学研究,2015,30(01):140-165+245.
- [29] 洪榕,梁伟星,冯家辉.婚姻与家庭风险资产选择——基于中国家庭金融调查(CHFS)的经验证据[J].商,2015,(45):194.
- [30] 郝身永,文雯.配偶收入如何影响自身生活幸福感?——基于中国综合社会调查(2006)的实证分析[J].经济与管理研究,2013,(03):29-38.
- [31] 黄纯纯.家庭金融行为研究的新近发展评述[J].南方经济,2015,(09):98-111.
- [32] 江求川.婚姻中的教育匹配对中国收入差距的影响[J].中南财经政法大学学报,2018(02):32-42.
- [33] 李晓,吴雨,李洁.数字金融发展与家庭商业保险参与[J].统计研究,2021,38(05):29-41.
- [34] 李后建.收入差距、金融发展与保险需求增长——来自全球40个国家的证据[J].保险研究,2013,(08):24-34.
- [35] 刘威,黄晓琪.经济政策不确定性、地区文化与保险需求[J].金融研究,2019,(09):39-56.
- [36] 李丁,丁俊菘,马双.社会互动对家庭商业保险参与的影响——来自中国家庭金融调查(CHFS)数据的实证分析[J].金融研究,2019,(07):96-114.
- [37] 李煜,陆新超.择偶配对的同质性与变迁——自致性与先赋性的匹配[J].青年研究,2008,(06):27-33.
- [38] 李煜.婚姻匹配的变迁:社会开放性的视角[J].社会学研究,2011,26(04):122-136+244-245.
- [39] 李煜.婚姻的教育匹配:50年来的变迁[J].中国人口科学,2008,No.126(03):73-79+96.

- [40]陆万军,张彬斌.夫妻收入差别和年龄差距会影响幸福感吗?——来自微观数据的经验证据[J].南方人口,2017,32(01):14-24.
- [41]兰宁.夫妻年龄差距与风险金融资产投资[D].西南民族大学,2021.
- [42]雷晓燕,周月刚.中国家庭的资产组合选择:健康状况与风险偏好[J].金融研究,2010,(01):31-45.
- [43]罗靳雯,彭湃.教育水平、认知能力和金融投资收益——来自 CHFS 的证据[J].教育与经济,2016,(06):77-85.
- [44]廖婧琳,周利.数字普惠金融、受教育水平与家庭风险金融资产投资[J].现代经济探讨,2020,(01):42-53.
- [45]马磊.同类婚还是异质婚?——当前中国婚姻匹配模式的分析[J].人口与发展,2015,21(03):29-36.
- [46]牛建林.夫妻教育匹配对婚关系质量的影响研究[J].妇女研究丛刊,2016,No.136(04):24-35.
- [47]蒲成毅,潘小军.保险消费促进经济增长的行为金融机理研究[J].经济研究,2012,47(S1):139-147.
- [48]齐亚强,牛建林.新中国成立以来我国婚姻匹配模式的变迁[J].社会学研究,2012,27(01):106-129+244.
- [49]栾存存.我国保险业增长分析[J].经济研究,2004,(01):25-32.
- [50]孙祁祥,王向楠.家庭财务脆弱性、资产组合与人寿保险需求:指标改进和两部回归分析[J].保险研究,2013(06):23-34.
- [51]桑林.居民幸福感、主观态度与商业保险市场参与——基于中国家庭金融调查数据的研究[J].经济与管理,2019,33(02):45-53.
- [52]石磊.教育婚姻匹配变迁与家庭收入差距[J].青年研究,2022,No.442(01):28-39+94-95.
- [53]童杉杉,江生忠.教育水平、媒体使用与商业保险参保行为——基于 CGSS2015 的调查数据[J].保险职业学院学报,2021,35(02):41-47.
- [54]谭莹,李昕,关会娟.教育同型婚姻匹配的变迁及对子代收入的影响(1990—2018)[J].南开经济研究,2022,No.226(04):139-156.
- [55]陶涛,李丁.夫妻职业相对地位与家庭幸福感关系研究[J].人口研究,2015,39(03):74-86.

- [56]魏金龙,郑苏沂,于寄语.家庭异质性、互联网使用与商业保险参保——基于中国家庭金融调查数据[J].南方金融,2019,(09):51-62.
- [57]王仁曾,黄晓莹.数字普惠金融对家庭商业保险需求影响实证研究[J].西北民族大学学报(哲学社会科学版),2021(04):123-137.
- [58]王宏扬.中国家庭商业人身保险需求现状及其影响因素——基于中国家庭金融调查的实证研究[J].金融论坛,2017,22(03):51-65.
- [59]王宏扬,樊纲治.“三明治夹心”一代的家庭抚养责任与人身保险需求[J].金融论坛,2020,25(07):66-76.
- [60]吴雨,杨超,尹志超.金融知识、养老计划与家庭保险决策[J].经济学动态,2017(12):86-98.
- [61]王海萍,唐园园.社会互动、网络信息和家庭商业保险参与[J].宏观经济研究,2022,(06):93-111.
- [62]王善高,田旭,钞贺森.婚配结构对夫妻婚后幸福感的影响研究——基于夫妻年龄、学历和家庭背景的对比分析[J].南方人口,2017,32(04):36-44.
- [63]王杰,李姚军.固化还是开放?——中国学历婚姻匹配的变迁(1978—2018)[J].社会发展研究,2022,9(03):184-203+245.
- [64]王杰,李姚军.教育婚姻匹配与婚姻满意度[J].中国人口科学,2021(02):52-63+127.
- [65]王智波,李长洪.婚姻匹配结构与主观幸福感——来自中国大样本微观数据的实证研[J].南方人口,2014,29(04):10-22.
- [66]王兵,刘利鸽.教育“梯度匹配”的夫妻更幸福吗?——基于CFPS2010数据5331个在婚女性的考察[J].深圳大学学报(人文社会科学版),2018,35(03):123-131.
- [67]王晓磊,杨晓蕾.夫妻教育匹配对婚姻质量的影响研究——基于社会性别的视角[J].西北人口,2019,40(02):107-118.
- [68]王琏,吴卫星.婚姻对家庭风险资产选择的影响[J].南开经济研究,2014(03):100-112.
- [69]王晓全,阎建军,贾昊文等.婚姻对家庭人身保险需求的影响——基于中国家庭金融调查(CHFS)的实证研究[J].金融评论,2020,12(06):96-107+123-124.
- [70]魏华林,杨霞.家庭金融资产与保险消费需求相关问题研究[J].金融研究,2007,(10):70-81.

- [71]杨碧云,吴熙,易行健.互联网使用与家庭商业保险购买——来自 CFPS 数据的证据[J].保险研究,2019,(12):30-47.
- [72]尹光霞,胡炳志.收入水平对中国居民保险消费的影响研究[J].湖北大学学报(哲学社会科学版)2011,38(02):85-88.
- [73]皎亮,程凯.经济增长、城镇化与财险需求的非线性关系研究——基于面板平滑转换回归模型 PSTR 的检验[J].保险研究,2016,(10):48-62.
- [74]杨柳,刘芷欣.金融素养对家庭商业保险消费决策的影响——基于中国家庭金融调查(CHFS)的分析[J].消费经济,2019,35(05):53-63.
- [75]于蓉.我国家庭金融资产选择行为研究[D].暨南大学,2006.
- [76]叶德珠,周丽燕.幸福感会影响家庭金融资产的选择吗?——基于中国家庭金融调查数据的实证分析[J].南方金融,2015,(02):24-32.
- [77]易祯,朱超.人口结构与金融市场风险结构:风险厌恶的生命周期时变特征[J].经济研究,2017,52(09):150-164.
- [78]朱卫国,李骏,谢晗进.线上社会互动与商业保险购买决策[J].消费经济,2020,(1):72-82.
- [79]张强,杨宜勇.商业养老保险参与的影响因素分析[J].华中农业大学学报(社会科学版),2017,(05):138-143+150.
- [80]郑晓冬,方向明.婚姻匹配模式与婚姻稳定性——来自中国家庭追踪调查的经验证据[J].人口与经济,2019(03):16-31.
- [81]朱斌,徐良玉.市场转型背景下性别收入差距的变迁[J].青年研究,2020,(02):23-34+94-95.
- [82]张儒雅.受教育程度对家庭风险金融资产配置的影响机制研究[J].经济经纬,2023,40(02):140-149.

致谢

写到这里，我的硕士生涯即将画上句号。心中感慨万千，这一路上有太多的人给了我帮助，有太多的人和事值得我去感恩与铭记。

首先，我要向我的导师张宗军致以最诚挚的敬意和最衷心的感谢。在整个硕士阶段，我的导师有着严谨的教学和科研态度，严密的逻辑思维，让我在为人和做事方面感受良多。在论文撰写中，从初稿的审阅到最终定稿的把关，每一个环节都凝聚着导师的辛勤付出和悉心教导。导师犹如一盏明灯，照亮我前行的道路，导师的耐心指导和鼓励，让我在学术的道路上不断成长和进步，这份恩情我将永远铭记于心。

我还要感谢学院的各位老师，是你们传授给我丰富的专业知识，培养了我扎实的专业技能。在课堂上，你们深入浅出地讲解复杂的理论知识，让我受益匪浅；在课后，你们耐心地解答我的疑问，给予我宝贵的建议和指导。你们的教诲如春风化雨，滋润着我的心田，为我的学术研究和未来发展奠定了坚实的基础。

感谢我的同学们，我们一起度过了无数个奋斗的日夜。在论文的写作上除了我的导师外，同门张天宇以及室友刘泽葳和范必祥等同学给了我很多的帮助和鼓励，我更好的面对困难和挫折，互相鼓励、互相支持。是我硕士生涯中最宝贵的财富。

此外，我还要感谢那些在我研究过程中给予我帮助的人们。感谢图书馆的工作人员，为我提供了良好的学习环境和丰富的文献资源；感谢参与调研和访谈的各位人士，你们的宝贵经验和见解为我的研究提供了重要的素材和依据。

硕士生涯即将结束，但这并不是终点，而是一个新的起点。在未来的道路上，我将带着导师和老师们的教诲，同学们的友谊，家人的支持，以及在硕士阶段所积累的知识和经验，继续前行，不断探索和追求自己的梦想。我相信，只要我坚持不懈，努力奋斗，就一定能够实现自己的人生价值。