



攝影：林韋言

嘉義漁業青年聯誼會會長、 昕鮮漁場負責人唐昕遠

從慘賠千萬到「白金虱王」 養殖新世代對保險的期待

文／蔡宛蓁 財團法人豐年社特約記者

一年一度的「2025臺灣智慧農漁週」在南港展覽館盛大舉行，臺灣各縣市漁業青年聯誼會共同設立「臺灣漁青品牌

館」，展示結合智慧養殖科技的優質國產水產品。其中，嘉義漁青聯誼會會長唐昕遠，不僅藉展覽與國內外廠商交流，也把

握機會和各級長官反映應產業現況。

從畜牧轉型水產 帶動地方鰻魚養殖

談起家族養殖事業的發展歷程，第三代接班人唐昕遠回憶，阿公原本從事養豬，但因口蹄疫受挫，轉而改養鴨鵝，卻又遇上禽流感，「好像養什麼中什麼」。連番受挫後，阿公遇上日本人來臺尋找養鰻場地，曾受過日本教育的阿公和日本人溝通順暢，於是在民國57年開始飼養鰻魚。

起初只是代養，僅能收取少許代工費，但阿公認為若能養到成鰻再出售，利潤更高，於是65年再轉型。不過轉型需要龐大資金，當時只能向親友借錢，利息甚至是銀行的兩倍。阿公將借款紀錄直接寫在紅磚牆上，牆上滿是數字，見證了這段辛苦歲月。憑藉毅力，阿公成為當地第一位養鰻者，正值臺灣鰻魚出口旺盛，他熱心教導鄉里養殖技術，帶動地方一同投入養鰻業。

這份事業隨後傳承給第二代，再到第三代。唐昕遠於90年退伍後正式接手，穩定養鰻十餘年，卻在101年遭遇重大挑戰。當年鰻苗銳減，價格飆漲，產業受到重創，他被迫轉養臺灣鯛。然而，由

於對產銷環節陌生，加上同業一窩蜂投入，價格瞬間崩盤。飼養成本每斤超過新臺幣（下同）30元，但收購價僅16元至17元，甚至無人收購。他只能勉強撐下去，寄望價格回升。到了第3年，魚雖已長成五、六斤，卻依然賣不到好價錢。最後僅能以每近16.5元賣給加工廠，沒多久卻發現市價已漲到40元以上，只能無奈搥心肝。這這場轉型保守估計達數千萬元的虧損收場。

虛心學習養蝦 推動友善養殖見成效

雖然慘賠，但魚塢不能閒置，電費與維護成本依然存在，鰻苗又遲遲無法恢復，只能再尋找出路。這一次，父子倆決定重新學習，謹慎投入新領域。父親四處打聽，找到義竹一位擅長養蝦的前輩，並誠心拜師學藝。唐昕遠說，「就算同在嘉義，東石和義竹的水質、土壤、氣候都有差別，不能完全套用。」幸運的是，這位前輩不藏私，指導他逐步改良，總算讓養蝦事業慢慢走上正軌。

在養蝦之外，唐昕遠也嘗試混養虱目魚，並以益生菌推動友善養殖，成果逐漸顯現，109年便獲得全國虱目魚比賽「白金虱王」的殊榮，同年又獲得「產銷履歷

達人」獎項，逐步建立自己的品牌「昕鮮漁場」。隨後，他透過直播與電商，採取B2C模式經營品牌，讓消費者能在平台上買到多樣化商品。目前他的主要養殖魚種包括鰻魚、白蝦、虱目魚與鱸魚。

如今，唐昕遠的事業逐漸上了軌道，他更以嘉義漁青聯誼會會長身分，積極分享自身經驗，協助其他漁青夥伴解決養殖與產銷的挑戰，期盼共同打造臺灣水產產業的永續未來。

對水產保險建言： 推動險種多元與彈性理賠

身為漁青會長，唐昕遠自水產養殖保險開辦以來，每年都會投保。他認為既然是政府政策，就應該支持，同時也期待未來若遇到災害，能透過保險減輕損失。

起初許多漁友和他抱持同樣想法踴躍投保，但近年投保人數只剩十餘人。



唐昕遠推動友善養殖，得到「產銷履歷達人」肯定。攝影：林章言

唐昕遠認為，問題主要有幾個方面，首先，保險險種與承保公司選擇過於有限，目前僅有寒害險與雨量險兩種，設計上也不夠彈性。例如高雄、屏東氣候較熱，幾乎沒有寒害問題，因此只能投保雨量險；但嘉義卻無法投保雨量險，結果114年豪雨頻仍，看得到卻保不到。此外，可投保的養殖物種僅限鱸魚、虱目魚、臺灣鯛、石斑四類，對於養殖白蝦、泰國蝦等越來越普遍的業者，卻沒有保障。他直言，嘉義目前能投保的只有寒害險，且僅有富邦產險一家承辦。

其次，理賠條件過於嚴苛，以寒害險為例，必須氣溫降到 10°C 以下、且持續10小時才達到理賠門檻，之後每多低於1小時才計算賠付。然而臺灣氣候特性往往是夜間降溫，清晨回升，極難符合條件。甚至曾出現連續9小時低於 10°C ，第10小時回升到 10.1°C 就不算達標的情況，導至漁民明明損失慘重卻拿不到理賠。另外，保障期間僅限12月至隔年3月中，但像114年4月強烈大陸冷氣團來襲，持續了十幾個小時氣溫都在 10°C 以下，雖然符合低溫條件，卻因不在保險期間而無法理賠。種種限制，讓漁民感覺繳了高額保費，真正需要時卻領不到補償，與一般民眾對保險的期待落差極



唐昕遠創立的自有品牌「昕鮮漁場」。攝影：林章言

大，自然投保意願就會降低。

再者，養殖損失並不僅來自天氣因素直接造成魚蝦死亡，天災導致設備受損同樣可能引發大規模損害，以114年的丹娜絲颱風為例，臺南、嘉義曾大規模停電超過1週，為了維持魚塭運作，只能依靠發電機，但這些機器多數僅適合短時間使用，長時間運轉後接連燒壞，他光是租用及維修發電機的花費就高達了二、三十萬元。雖然政府有提供設備補助，但金額僅對小規模養殖戶較為足夠，對於他這種擁有30多池的業者來說，補助金額遠遠不足。若政府要逐案檢討，也極其費時費力，因此唐昕遠建議，應比照農業，讓漁業與畜牧業也能



唐昕遠目前主要養殖魚種包括鰻魚、白蝦、虱目魚與鱸魚。攝影：林韋言

納入產物保險，將設施損失納入保障範圍，這樣不僅能兼顧不同規模業者的需求，更能在災害發生時快速應變，不必仰賴漫長的補助流程。尤其近年政府積極推動智慧農業、智慧養殖，業者為了轉型投入大量設備投資，若能開辦相關保險，應該會是廣大農漁牧業者的共同需求。

建立產業溝通平台 讓保險更貼近需求

「現行的天災補助充滿不確定性，多數漁民對水產養殖保險仍抱持高度期

待。」唐昕遠指出，以114年颱風造成的大規模損失為例，若沒有中央支持，地方政府根本無力負擔龐大的補助財源。政府開辦農業保險的用意，本來就是希望大部分損失能透過保險處理，共同保障農民，如果能有更完善的保險制度，業者一開始就能清楚知道哪些範圍受到保障，由保險公司依規處理，規則更加透明，效率也更高，漁民才會真正安心。

對於農業保險的未來方向，唐昕遠建議，除了增加涵蓋更多災害的保障內容，以及針對設備、機具等生財工具

的產物保險，政府與保險公司也應加強與產業的溝通，讓漁民代表列席相關會議，了解保單內容的制定過程，並能即時反映產業的真實需求。如今是資訊快速流通的時代，政策也需要更即時的溝通管道，期盼未來能建立更暢通的溝通平台，讓保險制度與政策設計更貼近產業需求。



唐昕遠採取B2C模式，消費者透過電商平台就能買到多樣化水產品。攝影：林韋言

小檔案

唐昕遠

現職：昕鮮漁場負責人、
嘉義漁業青年聯誼會會長
學歷：現攻讀嘉義大學水生生物科
學系碩士班



攝影：林韋言