



莱佛士医疗集团主席

吕俊暘为贫困病人施爱心



胡渊文
yuanwen@sph.com.sg

吕俊暘成长在建国前的新加坡，深深了解贫苦人民的生活。

他自幼家境艰难，家中共有七个孩子，一家人住在梧槽路一带的租赁房屋。

当时租赁房屋条件差，一家九口挤在150平方英尺的房间，晚上睡的是硬邦邦的地板，厕所就是一条地沟。

吕俊暘读小学的时候就帮母亲卖冰棒赚外快，当母亲产后需要休息时，他便成了冰棒店的“代总裁”。

吕俊暘说，当时许多人没钱看医生，医疗服务不普遍。早在那个时候，他就立志要改善国人的医疗条件。

学医当初并不是吕俊暘的第一选择。他在莱佛士书院念书时迷上数学和物理，并计划上大学攻读物理。

但他的父亲认为，在新加坡研究核能源这类项目的机会渺茫，如果继续攻读物理，吕俊暘可能会当教师。父亲觉得，当医生在经济上是务实的选择，能够支持家中的弟妹上学念书。

在深思熟虑后，吕俊暘决定以家人为重，放弃自己热爱的学科。

病人付不起钱也要为他们治疗

上世纪50年代，在吕俊暘还年幼的时候，每当家里有人要看医生，母亲就会典当一只金手镯，换来30元支付就诊费和车费。

今天，他已是莱佛士医疗集团（Raffles Medical）主席，他还清晰记得当时的情景。

由于自己有过这样的经历，吕俊暘决定，如果病人付不起钱，还是要为他们治疗，等到他们有钱时，再回来还清，而且不必留下任何东西作抵押。

吕俊暘行医39年，这是他一直坚持的做法。他说，大约有一半病人回来还钱，另一半没有还清，“但我们的业务并没有因此受到影响。”

当他还是年轻医生时，有一次一名病人没钱支付医疗费，护士问他：“我们要收他的身份证还是手表？”当时行内的规矩是，如果病人无法支付医疗费，诊所就会扣留病人的身份证或手表作抵押，等病人还清医药费后再还给他。

吕俊暘说，什么都不用留，记下名字就行。他说：“病人已经付不起医疗费了，为什么我们还要让他们难堪？我记得以前我的母亲要当掉金手镯去看病，我怎么能让他们其他人这么做？我宁可提供免费医疗，也不要让人们失去自尊。”

在金融危机期间，莱佛士医疗在医院诊所张贴了一张告示，病人如果有财务困难，可以要求支付优惠医疗费用，这个优惠费用比平常的费用低超过一半。

吕俊暘说：“我的员工问我，是否要检查病人的证件等。我说，不用查，如果病人说他失业了，我们就给他优惠费用；如果还是没有办法支付，那就先欠着。如果他们回来还钱，是件好事，但如果他们不还，我们就把这当做我们的职责。如果一个人失业了，家庭已经受到影响，但如果他生病了还不吃药，因此中风或心脏病发作，岂不是更糟糕？”

吕俊暘表示，这个做法将一直延续下去。



位于桥北路的莱佛士医院外观。（莱佛士医院提供）



莱佛士医疗集团和上海陆家嘴集团组成合资公司，将在浦东新区发展一家设有400个床位的上海前滩国际医院项目。该地点是浦东逐渐成型的商业中心，位于前滩中心地带以及上海浦东国际机场和虹桥国际机场之间。（构想图）

在上海合资建国际综合医院

莱佛士医疗集团5月宣布，与上海陆家嘴集团组成合资公司，在浦东新区发展上海前滩国际医院项目——一家有400个床位的国际综合医院。该地点是浦东逐渐成型的商业中心，医院位于前滩中心地带和上海浦东国际机场与虹桥国际机场之间。

或在北京和深圳设医疗中心

吕俊暘表示，集团计划未来五年在中国开设更多医疗中心，例如在北京和深圳。

在本地，莱佛士医疗也计划进一步扩展业务，集团的医药与专科服务中心Raffles Holland V和莱佛士医院扩建项目，将分别在2016年第一季度和2017年第一季度竣工。

吕俊暘指出，随着科技的进步，医疗业者能够提供的服务将越来越广，因此本地对医疗服务的需求将继续强劲增长。

目前莱佛士医疗为本地约四成居民（220万人）提供服务，吕俊暘的目标是要在五年内为本地330万人、即超过一半的居民服务。

莱佛士医疗集团2014财年营收增加10%至3亿7464万元，净利下滑20%至6764万元，但若不包括2013财年的一笔一次过收益，税前盈利增长10%。

吕俊暘在商业上的成就，让他于2013年当选为新加坡商业奖（Singapore Business Award）的“年度杰出商人”，并于今年获颁建国华商奖。

◀ 吕俊暘：信任是最重要的品质，特别是在医疗行业。我看待生意的态度非常简单，就是为病人做对的事，反过来，病人信任我们后也希望我们能够赚取盈利并持续经营。（周柏荣摄）

问答录

问：促使你今天成功的性格特征有哪些？

答：努力工作和诚信。在我的年代，没有工作和生活平衡这回事。我每天早晨开车到裕廊船厂，为那里的员工看病，之后开车回到市区的诊所继续工作。信任是最重要的品质，特别是在医疗行业。我看待生意的态度非常简单，就是为病人做对的事，反过来，病人信任我们后也希望我们能够赚取盈利并持续经营。这样，如果他们病了，他们会回来就诊。我只要照顾好病人，他们自然会上门。

问：对你影响最大的人是谁？

答：是我的父亲和祖父。我的祖父

是传教士，我的父亲在银行工作。他们教导我基督教的价值观，要做个诚实和有诚信的人。

问：你所作出的最大牺牲是什么？

答：工作占据了我生活的极大部分，但我并不认为这是我做出的牺牲。虽然我在工作以外的时间不多，但我确保和家人共度的时光是高质量的。

问：对于有意创业的年轻新加坡人，你会提出什么忠告？

答：他们应该问自己，喜欢做什么？自己的爱好是什么？这对他人来说是否带来价值？如果你喜爱雕刻或做陶器，你不一定会成名赚大钱，但你还是可以过快乐的生活。不论做什么，要诚实守信。有了诚信，你的业务才能持续下去。

要改变落后医疗 买两私人诊所

在医学院就读期间，吕俊暘热衷于学生政治运动。当他23岁完成学业后，第一份工作是到旧的新加坡中央医院当医生，那时他才意识到，这不是一份普通的工作。

他目睹了各种可怕的病况伤势，甚至是病人的离世。他对自己说：“这可不是开玩笑的，这和读书通过考试不同，这些病人的生与死就看你的了。”从那时起，他顿时有行医的巨大动力。

他回忆说，当时的医院设备匮乏，只有两台呼吸机，远远不够用，有时不得不把一名病人的呼吸机拿走给另一名病人用，这可是“生与死的问题”。

由于目睹了当时医疗业面对的种种问题，例如没有充裕的时间看护每个病人，吕俊暘和好友罗伟中于1976年买下两家私人诊所，决定提供人们能负担得起的个人化医疗服务。

他的行医经商理念就是：“你只要照顾好病人，你的生意便会获得照顾。”

为裕廊船厂病人上门服务

最早的两家诊所位于金融区，但吕俊暘发现，对于在非市中心工作的人们来说，看病非常不方便，其中包括船厂的工程师和工人。

于是他说服裕廊船厂，准许他在船厂内设立一家诊所，上门提供医疗服务。

他说：“我每天早上开车去船厂，为约20名病人看病，之后再回到市区的诊所继续工作。”

虽然舟车劳顿，但吕俊暘说：“我们把医疗服务带给了裕廊一带的人们。”这在当时算是相当新颖的点子。

子女也走上医学之路

吕俊暘的两个孩子也步他的后尘，大女儿目前在陈笃生医院工作，儿子在剑桥大学医学系就读。

他说：“我没有任何亲人在自己的公司工作，但我在公司却有1000多名‘亲属’。”对他来说，莱佛士医疗是个大家庭，员工就是他的亲人。

谈到退休二字，今年66岁的吕俊暘说：“我不相信退休这回事儿，我也许会放慢节奏，尝试做一些不同的事，用我的经验来帮助我的团队。”

他说，虽然自己可以休息，去打高尔夫球，但他认为“这么做没有多大意义”。

他指出，在莱佛士医疗，仍有一些年过七旬的医生继续担任高级专家，为年轻医生提供咨询，评估病例。他自己也经常抽出时间为病人看诊。

吕俊暘除了为莱佛士医疗掌舵，也担任裕廊集团主席，并且是新加坡非常驻意大利大使，继续为我国的建设发展贡献力量。