

ارتبط اسم مديرة الصيرفة الالكترونية وخدمات البطاقات لمجموعة بنك عوده رنده بدير ببطاقات الائتمان. فهي أول من أدخل الفكرة إلى لبنان وسوريا، حتى استحوذت لقب "سيدة البطاقات الأولى" وفق مجلة Forbes. نشاطها جذب إليها أنظار كبار المصرفيين وحازت العديد من الجوائز التقديرية. اختيرت عام 2000 عضواً في مجلس إدارة "ماستر كارد" العالمية لمنطقة الشرق الأوسط وإفريقيا، لتصبح أول امرأة عربية تتولى هذا المنصب.

## رندة بدير:

### أسعى إلى تحويل حكومتنا إلكترونية

#### سلوى بعلبكي

#### ■ كيف بدأت مسيرتك المهنية، وهل خطت لها؟

تزوجت في سن مبكرة إذ لم أكن تجاوزت الـ 17 عاماً، واشترطت متابعة تحصيلي الجامعي، وشجعني زوجي على ذلك. فدرست إدارة الأعمال في الجامعة الأميركية ثم قررت التفرغ لتربية ابنتي لسنتين. لاحقاً أحسست بالفراغ، فقررت متابعة الماجستير في علم الاجتماع. بعدها قررت متابعة علمي، فانتقلت إلى عالم الأرقام ونلت ماجستير في إدارة المصارف من الجامعة الأميركية. وبسبب الأحداث اضطرت للسفر إلى كندا. عام 1991، عدت والعائلة إلى لبنان وأكملت أطروحتي عن دين الدولة العام ونتيجته: ظاهرة تحصل عند دخول الدولة في منافسة مع القطاع الخاص لجذب أموال المصارف.

عنوان الأطروحة ومضمونها حازا اهتمام بعض المصرفيين، وصودف أن أحدهم كان ينوي إجراء بحوث ودراسات عن قانون بطاقات الائتمان التي لم تكن منتشرة في لبنان، فطلب مساعدتي. جذبتني الفكرة، فأنفمست في الأبحاث. بدأت كمتعاقد في

"فرنسينك" بدوام جزئي، وانحصرت مهمني في تأسيس مركز لإصدار بطاقات الالكترونية وتسويق آلات الدفع وتوزيعها على التجار. إصراري على النجاح ساهم في قبول الفكرة حتى تحولت بطاقة البلاستيك عاملاً مهماً في عالم الأعمال والاستخدامات اليومية.

#### ■ هل بلغت مستوى النجاح الذي كنت تطمحين إليه؟

أنا راضية عن نجاحي وخصوصاً أنني جهدت كثيراً للوصول عليه. وهذا حافزي للتقدم. فانتقلت من عمل جانبي يستلزم ساعات يومياً إلى عمل جدي يأخذ معظم وقتي. وشاركت في تأسيس شركات تتعلق ببطاقات الائتمان: شركة لإدارة الآلات الالكترونية وشركة لإدارة الصرافات الآلية. وقيمت في هذا الوقت، بطرح طرق تسويقية جديدة لإدخال العديد من بطاقات الائتمان التي تتلاءم مع طموحات أفراد المجتمع، وأهمها ابتكار بطاقة ائتمان خاصة بالانترنت عام 1996 ونلت عليها جائزة تقديرية من شركة "ماستر كارد". كل انجاز كان يدفعني إلى تحقيق المزيد من النجاحات التي لن تتوقف.

#### ■ ماذا لديك من خطط يمكن أن تضيفها إلى عالم الصيرفة الالكترونية؟

لدي خطط لنشر وسائل الدفع الالكترونية في كل المنطقة لاستخدامها بدل النقود، لتشمل 80 أو 90% من مدفوعاتنا اليومية. وأتطلع إلى إدخال وسائل الدفع الالكتروني إلى المعاملات الرسمية وتحويل وسائل الدفع في الحكومة إلى E-Government.

#### ■ هل تحبين أن تورثي أولادك العمل ذاته؟ وأي قطاعات يمكن أن توجهي الشباب إليها؟

كل بناتي تخصصن في الهندسة شجعتهن كثيراً لدخول هذا الحقل لأنه يساهم في تنظيم العقل والتفكير والرؤية، وتركت الخيار لهن في تحديد تخصصهن في الدراسات العليا في الحقل الهندسي. وبما أنني أصبت في هذا التوجه، أسمح لنفسني بأن أوجه الشباب إلى التخصص في قطاعات جديدة مثل هندسة التكنولوجيا وغيرها.

#### ■ ما مسؤولية رجال الأعمال الاجتماعية؟ أو الوطنية؟ وهل يمكن أن تكون أعمالهم مدخلا للسياسة؟

حملة "خللي الليرة ترفع تحكي" التي أطلقتها من بنك عوده من أهم الأعمال التي تصب في خدمة الوعي الوطني، وتدفع في اتجاه لبننة السلوك الاجتماعي بإعادته إلى زمن الحلم الاقتصادي الجميل يوم كانت الليرة كما لبنان درّتي هذا الشرق. ففكرة ربط الشباب ببلدهم واستخدام عملته عبر بطاقة ائتمان متخصصة، أخذت مني عاماً ونصف العام لترجمتها إعلاناً أشبه بالرسالة حاز جوائز إقليمية. علماً انها متوافرة بخمسة تصاميم ترمز إلى الآثار والمناطق ذات الطابع التراثي والتاريخي بغية إيجاد رابط ثقافي بين لبنان التاريخي والجيل الجديد. لذلك، أتمنى وصول رجال الأعمال الناجحين وذوي الإنجازات المهنية إلى مواقع السلطة، ليضعوا تجاربهم وخبراتهم في خدمة بلدنا.

