

Αριστοτέλης Παναγιωτάκης

Διευθύνων Σύμβουλος, Optima asset management ΑΕΔΑΚ

«Η αγορά επιβραβεύει τη συνέπεια, όχι τις υποσχέσεις»

Με αποδόσεις που ξεπέρασαν κάθε προηγούμενο και ρυθμό ανάπτυξης 1.302% από το 2019, ο Αριστοτέλης Παναγιωτάκης έχει να παρουσιάσει ένα εξαιρετικά θετικό track record ως fund manager στην –όχι και τόσο εύκολη– ελληνική αγορά. Μια φιλική συζήτηση μαζί του, στα πλαίσια των Επιχειρηματικών Βραβείων ΧΡΗΜΑ 2025, μου έδωσε την ευκαιρία να μάθω τις σκέψεις και τις επιλογές που τον οδήγησαν στην κορυφή, για τη φιλοσοφία που κρατά την ομάδα του ενωμένη, αλλά και για το πώς βλέπει το μέλλον των ελληνικών επενδύσεων σε μια εποχή όπου οι παγκόσμιες αβεβαιότητες πολλαπλασιάζονται.

Κύριε Παναγιωτάκη, το 2025 ήταν η χρονιά που η Optima ΑΕΔΑΚ κατέκτησε την απόλυτη κορυφή, στην πρώτη θέση από πλευράς απόδοσης στα μετοχικά, πρώτη θέση στα μικτά αμοιβαία κεφάλαια. Πέρα από την προσωπική ικανοποίηση, πώς βιώνετε αυτήν την επιτυχία;

Με ευθύνη, κυρίως. Η πρώτη θέση σου προσφέρει μεγαλύτερη προβολή, αλλά σου φορτώνει ευθύνες και προσδοκίες. Οι επενδυτές, οι αποταμιευτές, οι πελάτες της Optima

bank απόλαυσαν το 53,6% που απέδωσε το Optima ελληνικό μετοχικό, που είναι η υψηλότερη απόδοση μεταξύ 92 μετοχικών αμοιβαίων κεφαλαίων. Προφανώς, τώρα, περιμένουν να επαναλάβουμε την επιτυχία και φέτος.

Αυτό που με κάνει πιο περήφανο, όμως, δεν είναι μόνο το ποσοστό της απόδοσης. Είμαι περήφανος για την ομάδα των στελεχών που δουλεύει μαζί, εδώ και δεκαοκτώ χρόνια, με επαγγελματισμό και συνέπεια, διαβάζοντας τις αγορές και τα μηνύματα των καιρών.

Είναι η «συνέπεια», λοιπόν, η λέξη-κλειδί για εσάς;

Απόλυτα. Η αγορά επιβραβεύει τη συνέπεια, όχι τις υποσχέσεις. Μπορεί κάποιος να έχει μια εξαιρετική χρονιά, αλλά αν δεν μπορεί να τη συντηρήσει, η επιτυχία εξανεμίζεται, χάνεται γρήγορα. Εμείς έχουμε περάσει μέσα από bull markets, αλλά και από μεγάλες κρίσεις. Η ομάδα μας έχει δει την κρίση του 2008, την ελληνική κρίση χρέους, την πανδημία. Αυτή η εμπειρία μάς επιτρέπει να μην χάνουμε την ψυχραιμία μας τις δύσκολες

Αυτό που με ενθουσιάζει είναι ότι οι εισροές δεν περιορίστηκαν μόνο στα target maturity funds. Είδαμε περισσότερα από 1,5 δισ. ευρώ να μπαίνουν σε μετοχικά, μικτά, σύνθετα προϊόντα.

μέρες, αλλά και να μην είμαστε υπερβολικοί στον ενθουσιασμό στις καλές.

As ξεκινήσουμε από το 2025. Ποιες ήταν οι επιλογές που σας οδήγησαν εκεί;

Καταρχάς, πιστέψαμε στην Ελλάδα, σε μια εποχή που πολλοί ήταν ακόμα σκεπτικοί. Το 2019, όταν η Optima bank μάς ενσωμάτωσε στον όμιλο, διακρίναμε κάτι που πολλοί ακόμη αγνοούσαν: η χώρα είχε αλλιάξει σελίδα, είχε δρομολογήσει μια συστηματική αλλαγή. Πολιτική σταθερότητα, μεταρρυθμίσεις που υλοποιούνταν, τράπεζες που εξυγιαίνονταν, επιχειρήσεις που γίνονταν ανταγωνιστικές διεθνώς. Δεν ήταν ευχολόγιο πια, ήταν δομικές αλλαγές.

Το 2025, συνεχίσαμε πάνω σ' αυτήν τη γραμμή, αλλά με πιο επιθετική τοποθέτηση. Διατηρήσαμε υψηλά επίπεδα επενδυσιμότητας και εστιάσαμε σε τρεις βασικούς άξονες: τράπεζες, ενέργεια και υποδομές. Οι τράπεζες –Piraeus, Εθνική, Eurobank, Alpha– είχαν πλήρως εξυγιάνει τους ισολογισμούς τους, διέθεταν ρευστότητα 70 δισ. ευρώ να χρηματοδοτήσουν την οικονομία. Στην ενέργεια, επιλέξαμε ΔΕΗ, Μυτιληναίο, Motor Oil, ΕΛΠΕ, δηλαδή εταιρείες με ισχυρή κερδοφορία και διεθνή παρουσία. Στις υποδομές, ΓΕΚ ΤΕΡΝΑ και Ακτορ ήταν φανερό ότι θα επωφεληθούν από τα σημαντικά έργα αναβάθμισης της χώρας. Προσθέσαμε και εταιρείες με έντονα εξαγωγικά χαρακτηριστικά: Cenergy, Profile, TITAN.



Το πρόβλημα
δεν είναι ότι οι Έλληνες
δεν έχουν τη δυνατότητα
να επενδύσουν.
Το πρόβλημα είναι ότι
δεν ξέρουν πώς να
επενδύσουν.

Ελλάδα δεν είναι πια μόνο η εγχώρια αγορά. Οι ελληνικές επιχειρήσεις αναζητούν μεγέθυνση, έχουν τις δυνατότητες να κοιτούν έξω, διεθνοποιούνται, ανταγωνίζονται σε παγκόσμια κλίμακα. Αυτή η μετάβαση είναι κάτι που οι περισσότεροι δεν έχουν συνειδητοποιήσει ακόμα πλήρως.

Στην αγορά ομολόγων, τι ήταν αυτό που έκανε τη διαφορά;

Εκεί κάναμε μια στρατηγική στροφή. Βλέποντας την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα να μειώνει τα επιτόκια στο 2%, τα κρατικά ομόλογα δεν είχαν πια την ίδια ελκυστικότητα. Εστιάσαμε σε εταιρικά και τραπεζικά ομόλογα, όπου το spread είχε περισσότερο ενδιαφέρον. Η Ελλάδα δανείζεται πλέον φθηνότερα από Ιταλία, Γαλλία, Ηνωμένο Βασίλειο, ακόμα και από τις ΗΠΑ. Αυτό είναι μια σημαντική ψήφος εμπιστοσύνης από τις αγορές. Ταυτόχρονα είναι ένα μήνυμα ότι η σχέση ρίσκου-απόδοσης έχει αλλάξει δραματικά.

Μιλάτε για την Ελλάδα με αισιοδοξία, αλλά ο κόσμος γύρω μας φλέγεται. Εμπορικοί πόλεμοι, αιματηροί πόλεμοι, αβεβαιότητα παντού. Πώς διατηρείτε αυτήν την αισιοδοξία;

Δεν είναι τυφήλη αισιοδοξία. Είναι υπολο-

γισμένη εμπιστοσύνη. Ναι, ο κόσμος είναι ασταθής. Ναι, έχουμε πολέμους στην Ουκρανία, στη Γάζα και αλλού, δασμούς από τις ΗΠΑ, διαρκείς γεωπολιτικές εντάσεις. Η Ελλάδα έχει αποδείξει ότι μπορεί να σταθεί όρθια ακόμα και σε δύσκολες συνθήκες. Αναπτύσσεται με ρυθμούς άνω του 2%, υψηλότερους από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Οι επιχειρήσεις εμφανίζουν ισχυρούς ισολογισμούς. Το τραπεζικό σύστημα είναι υγιές. Η κυβέρνηση εξακολουθεί να υλοποιεί μεταρρυθμίσεις. Αυτή η ανθεκτικότητα δεν είναι τυχαία. Είναι προϊόν σκληρής δουλειάς, συνέπειας και ρεαλισμού. Όταν βλέπεις μια χώρα που, πριν από λίγα χρόνια, ήταν στο χείλος του γκρεμού να εκλέγει τον υπουργό της στην προεδρία του Eurogroup, καταλαβαίνεις ότι κάτι θεμελιώδες έχει αλλάξει. Αυτό, φυσικά, δεν σημαίνει ότι εξαλείφθηκαν

οι κίνδυνοι. Τους βλέπουμε, τους μελετούμε, τους παρακολουθούμε, προσαρμοζόμαστε. Αλλά δεν φοβόμαστε να επενδύσουμε στην Ελλάδα, επειδή ξέρουμε ότι έχει τις θεμελιώδεις προϋποθέσεις για να σταθεί δυνατή.

Ας μιλήσουμε για τους Έλληνες επενδυτές. Τα αμοιβαία κεφάλαια κατέγραψαν τεράστιες εισροές το 2025, 29,4 δισ. ευρώ σε όλη την αγορά. Τι άλλαξε;
Πρώτα απ' όλα, φαίνεται πως οι Έλληνες συνειδητοποίησαν ότι τα χαμηλά επιτόκια καταθέσεων δεν τους προστατεύουν από τον πληθωρισμό. Με το μέσο επιτόκιο προθεσμιικών περίξ του 1%, βλέπεις τα χρήματά σου να χάνουν αξία κάθε χρόνο. Οπότε άρχισαν να ψάχνουν εναλλακτικές –και τα αμοιβαία κεφάλαια ήταν η πιο προφανής επιλογή. Δεύτερον, οι αποδόσεις μίλησαν από μόνες τους. Όταν βλέπεις αμοιβαία κεφάλαια να



αποδίδουν 30%, 40%, 50%, και η κατάθεσή σου να δίνει 1%, η απόφαση γίνεται εύκολη. Αλλά δεν είναι μόνο οι αριθμοί, είναι και η σταθερότητα. Οι επενδυτές είδαν ότι υπάρχουν fund managers που μπορούν να αποδίδουν συστηματικά, χρόνο με τον χρόνο. Και, τρίτον, υπήρξε μια γενικότερη αλλαγή νοοτροπίας. Η Ελλάδα αρχίζει να ξεφεύγει από την κουλτούρα της «ασφαλούς κατάθεσης» και να υιοθετεί μια πιο ενεργή επενδυτική νοοτροπία. Δεν είμαστε ακόμα στο επίπεδο της Γαλλίας ή της Γερμανίας, αλλά η πρόοδος είναι εμφανής. Αυτό που με ενθουσιάζει είναι ότι οι εισροές δεν περιορίστηκαν μόνο στα target maturity funds. Είδαμε περισσότερα από 1,5 δισ. ευρώ να μπαίνουν σε μετοχικά, μικτά, σύνθετα προϊόντα. Αυτό είναι σημάδι ωριμότητας. Οι επενδυτές αρχίζουν να καταλαβαίνουν ότι το ρίσκο, όταν διαχειρίζεται σωστά, δεν είναι εχθρός, είναι εργαλείο αποταμίευσης και δημιουργίας περιουσίας.

Δεν μπορούμε να παραγνωρίσουμε, ωστόσο, ότι η Ελλάδα εξακολουθεί να υστερεί σε εισοδήματα και θεσμούς σε σχέση με την Ευρώπη. Τι λείπει;

Το κυριότερο που λείπει είναι η δομή κινήτρων. Στην Ευρώπη, τα αμοιβαία κεφάλαια έχουν ενεργητικό 12,6 τρις. ευρώ, περίπου όσες είναι και οι καταθέσεις των νοικοκυριών. Στην Ελλάδα, έχουμε 29,4 δισ. ευρώ σε αμοιβαία έναντι 152 δισ. ευρώ σε καταθέσεις. Η αναλογία είναι τεράστια. Αντανακλά μια θεμελιώδη διαφορά στην επενδυτική κουλτούρα. Μέρος της διαφοράς αυτής οφείλεται στο ότι δεν έχουμε τα ίδια φορολογικά κίνητρα. Στη Γαλλία, για παράδειγμα, η μακροχρόνια επένδυση σε αμοιβαία κεφάλαια απολαμβάνει σημαντικές φορολογικές ελαφρύνσεις. Εδώ, δεν έχουμε κάτι ανάλογο. Επίσης, το οικοσύστημα των Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης παραμένει περιορισμένο. Η κατάσταση επιδεινώθηκε με την αλλαγή στη φορολογική μεταχείριση των TEA το 2024. Αν η Πολιτεία ήθελε να κάνει μια ουσιαστική παρέμβαση, θα μπορούσε να εισαγάγει φορολογικά κίνητρα για μακροχρόνιες επενδύσεις. Κλασικό παράδειγμα η απαλλαγή από τον φόρο στα κέρδη από αμοιβαία κεφάλαια που κρατούνται π.χ. πάνω από πέντε χρόνια. Θα μπορούσε να ενισχύσει τα Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης, θεσμοθετώντας

κίνητρα σε εταιρείες και εργαζόμενους να συνεισφέρουν σε συνταξιοδοτικά προγράμματα. Το σημαντικότερο, θα μπορούσε να επενδύσει στην οικονομική εκπαίδευση, να διδάσκονται οι Έλληνες από νωρίς τι σημαίνει compound interest, τι είναι η διαφοροποίηση, πώς λειτουργούν οι αγορές. Αυτά δεν είναι ουτοπικά μέτρα, τα εφαρμόζουν ήδη άλλες χώρες με μεγάλη επιτυχία. Δεν κοστίζουν πολλά, αλλά τα οφέλη μακροπρόθεσμα είναι τεράστια. Μια χώρα με πολίτες που επενδύουν είναι μια χώρα με ισχυρότερη οικονομία, με περισσότερο κεφάλαιο διαθέσιμο για επιχειρηματικότητα, με μεγαλύτερη ευημερία.

Ας επιστρέψουμε τώρα στην Optima ΑΕΔΑΚ. Από 29 εκατ. ευρώ το 2019 σε 409 εκατ. ευρώ σήμερα –αύξηση 1.302%. Πώς το πετύχατε;

Με μια πολύ ξεκάθαρη στρατηγική που στηρίχθηκε σε τρεις πυλώνες. Πρώτον, αναπτύξαμε προϊόντα που ανταποκρίνονται σε πραγματικές ανάγκες. Δεν φτιάξαμε κάτι επειδή «φαινόταν καλό» ή επειδή το έκαναν οι άλλοι. Συνεργαστήκαμε στενά με την τράπεζα, εξετάσαμε τα προφίλ των επενδυτών, ακούσαμε τις ανάγκες τους. Και βρήκαμε τι είναι αυτό που αναζητούν: οι πελάτες ήθελαν ετήσιο εισόδημα από τις

επενδύσεις τους προκειμένου να ενισχύσουν τη ρευστότητά τους. Οπότε δημιουργήσαμε το Optima greek balanced, το πρώτο ελληνικό μικτό αμοιβαίο κεφάλαιο που διανέμει στους επενδυτές το σύνολο των ετήσιων κερδών του, υπό μορφή μερίσματος. Η ανταπόκριση ήταν τεράστια. Οι πελάτες δεν ήθελαν μόνο να βλέπουν το χαρτοφυλάκιό τους να μεγαλώνει, ήθελαν να νιώθουν ότι οι επενδύσεις τους προσφέρουν κάτι απτό, κάθε χρόνο. Αυτό είναι κάτι που μπορεί κάποιος να καταλάβει μόνο αφού ακούσει προσεκτικά τους πελάτες. Δεύτερον, επενδύσαμε στην εκπαίδευση και την υποστήριξη των relationship managers της Optima bank. Τα επενδυτικά προϊόντα είναι διαφορετικά από τις καταθέσεις ή τα δάνεια. Ο πελάτης χρειάζεται κάποιον να του εξηγήσει με λεπτομέρειες το προϊόν και τι να προσδοκά από την επένδυσή του, και να το κάνει με τρόπο που να δημιουργεί εμπιστοσύνη, όχι πίεση. Αυτό σημαίνει ότι οι relationship managers πρέπει να καταλαβαίνουν βαθιά τα προϊόντα, να γνωρίζουν τα προφίλ ρίσκου και να παρουσιάζουν τις εναλλακτικές επιλογές στους πελάτες. Αυτό απαιτεί συνεχή εκπαίδευση, υποστήριξη, mentoring. Αυτό ακριβώς κάνουμε. Τρίτον: Η σωστή διαχείριση και οι διαχρονικές



αποδόσεις. Όσο καλὰ σχεδιασμένο κι αν είναι ένα προϊόν, όσο καλὰ κι αν το προωθήσεις, αν δεν αποδώσει, χάνει την εμπιστοσύνη των αποταμιευτών. Χαράξαμε τη στρατηγική μας και την ακολουθήσαμε πιστά, κάνοντας, όποτε ήταν απαραίτητο, διορθωτικές κινήσεις, σύμφωνα με τα δεδομένα της αγοράς. Επενδύσαμε στον τεχνολογικό μας μετασχηματισμό, για να έχουμε τα εργαλεία που μας βοηθούν να παίρνουμε σωστές, έγκαιρες αποφάσεις. Φυσικά, η σωστή διαχείριση δεν είναι θέμα εργαλείων, αλλά της κατάλληλης ομάδας. Και αυτήν τη διαθέτουμε, εδώ και πολλά χρόνια. Το αποτέλεσμα είναι γνωστό, τα είπατε κι εσείς νωρίτερα. Optima ελληνικό μετοχικό: 53,6% απόδοση το 2025, πρώτη θέση σε 92 μετοχικά αμοιβαία. Optima greek balanced: 32,2% το 2025, 74% σωρευτική απόδοση σε τέσσερα χρόνια, πρώτη θέση στην κατηγορία. Αυτά είναι τα νούμερα που χτίζουν εμπιστοσύνη.

Η «μντέρα» Optima bank παίζει, προφανώς, καθοριστικό ρόλο σ’ αυτήν την ιστορία...

Αδιαμφισβήτητα. Χωρίς την ένταξή μας στον όμιλο, το 2019, δεν θα ήμασταν εδώ. Η Optima bank μάς έδωσε κάτι που καμία ανεξάρτητη ΑΕΔΑΚ δεν μπορεί να έχει εύκολα. Κύρος, δίκτυο, υποδομή και –το πιο σημαντικό– όραμα ανάπτυξης. Η τράπεζα είναι δυναμική, ευέλικτη, με ισχυρή κεφαλαιακή βάση και υψηλή κερδοφορία. Όλα αυτά μεταφράζονται σε δυνατότητες για εμάς. Το δίκτυο καταστημάτων της Optima bank μάς προσέφερε πρόσβαση σε χιλιάδες επενδυτές που δεν θα είχαμε φτάσει ποτέ ως ανεξάρτητη εταιρεία. Η επιχειρησιακή και λειτουργική υποστήριξη μάς επέτρεψε να εστιάσουμε στη βασική μας αποστολή, τη διαχείριση κεφαλαίων. Το όραμα της τράπεζας για αριστεία μάς έδωσε την ελευθερία να πειραματιστούμε, να καινοτομήσουμε, να δημιουργήσουμε 12 νέα αμοιβαία κεφάλαια και να επανενεργοποιήσουμε τη Διεύθυνση Διαχείρισης Χαρτοφυλακίων, με στόχο να εστιάσουμε σε Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης. Ας μην κρυβόμαστε, το σημαντικότερο είναι η κουλτούρα. Η Optima bank δεν είναι μια τράπεζα που κοιτάζει μόνο αριθμούς, spreads και επιτόκια. Είναι μια τράπεζα που

θέλει να χτίσει μακροχρόνιες σχέσεις με τους πελάτες της. Αυτή η κουλτούρα δεν αγοράζεται. Καλλιεργείται. Με συνέπεια, με όραμα, με αληθινό ενδιαφέρον για τον πελάτη. Πιστεύει στο wealth management ως στρατηγικό πυλώνα και μέσα σε αυτόν την αξία που προσδίδουν τα αμοιβαία κεφάλαια.

Αν κοιτάξετε πέντε χρόνια μπροστά, πού θέλετε να είναι η Optima ΑΕΔΑΚ; Θέλω να έχουμε γίνει η ΑΕΔΑΚ αναφοράς για τον Έλληνα επενδυτή. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να συνεχίσουμε να καινοτομούμε στα προϊόντα, να επενδύουμε στην τεχνολογία, να κάνουμε την επένδυση προσβάσιμη και κατανοητή. Αλλά, πάνω απ’ όλα, σημαίνει ότι πρέπει να διαδώσουμε μια επενδυτική κουλτούρα στην Ελλάδα.

Το πρόβλημα, κύριε Κώνστα, δεν είναι ότι οι Έλληνες δεν έχουν τη δυνατότητα να επενδύσουν. Το τραπεζικό σύστημα διαθέτει 152 δισ. ευρώ σε καταθέσεις ιδιωτών. Το πρόβλημα είναι ότι δεν ξέρουν πώς να επενδύσουν. Η πλειοψηφία των πελατών είναι επιφυλακτικοί στο να επενδύσουν, γιατί φοβούνται το ρίσκο, δεν το καταλαβαίνουν. Ευθύνη μας, όλων των fund managers, των τραπεζών, αλλά και της Πολιτείας, είναι να εκπαιδεύσουμε τους πελάτες στον κόσμο των επενδύσεων. Να τους δείξουμε ότι το ρίσκο, όταν το διαχειρίζεσαι σωστά, δεν είναι τρόμος. Είναι ευκαιρία. Κατά συνέπεια, το δικό μου όραμα για την Optima ΑΕΔΑΚ σε πέντε χρόνια είναι όχι απλά να είμαστε μεγαλύτεροι, αλλά να έχουμε συνεισφέρει στο να γίνει η Ελλάδα μια χώρα με

πιο ώριμη επενδυτική κουλτούρα. Να έχουμε βοηθήσει τους πελάτες μας να κάνουν το πρώτο τους βήμα στον κόσμο των επενδύσεων. Να έχουμε αποδείξει ότι αυτό μπορεί να γίνει με διαφάνεια, συνέπεια και αποδόσεις που δικαιολογούν την εμπιστοσύνη.

Υπάρχει κάποια ξεχωριστή στιγμή στην καριέρα σας, ένα γεγονός που σας έμεινε ιδιαίτερα χαραγμένο στη μνήμη; Υπάρχουν πολλές, αλλά μία ξεχωρίζει. Ήταν το 2020, στην αρχή της πανδημίας. Οι αγορές κατέρρεαν και ο πανικός ήταν διάχυτος. Εκείνη τη στιγμή, ως ομάδα, κάναμε κάτι απλό. Επανεξετάσαμε τα θεμελιώδη μεγέθη, τα fundamentals. Οι εταιρείες στις οποίες είχαμε επενδύσει ήταν υγιείς; Ναι. Είχαν ισχυρούς ισολογισμούς; Ναι. Η ελληνική

οικονομία είχε δομικά προβλήματα που την καθιστούσαν πιο ευάλωτη από άλλες χώρες; Όχι. Η απόφασή μας ήταν όχι μόνο να παραμείνουμε πλήρως επενδυμένοι, αλλά και να αυξήσουμε τις τοποθετήσεις μας. Ήταν μία από τις πιο δύσκολες αποφάσεις, γιατί τότε όλοι γύρω μας συνωστίζονταν στην έξοδο. Πιστέψαμε στην ανάλυσή μας και αποδείχτηκε σωστή. Όταν η αγορά ανέκαμψε, ανέκαμψε γρήγορα και οι επενδυτές που έμειναν μαζί μας όχι μόνο δεν έχασαν, αλλά είδαν τα χαρτοφυλάκιά τους να εκτοξεύονται. Εκείνη τη στιγμή μού έμαθε κάτι που δεν το ξεχνώ. Στις επενδύσεις η ψυχραιμία είναι το πιο πολύτιμο περιουσιακό στοιχείο. Όλοι μπορούν να είναι καλοί fund managers όταν οι αγορές ανεβαίνουν. Η διαφορά γίνεται

όταν οι αγορές καταρρέουν. Εκεί είναι που φαίνεται ποιος έχει άποψη και ανάλυση και ποιος απλά ακολουθεί την τάση.

Πώς κρατάτε την ομάδα σας ενωμένη τόσα χρόνια σε έναν κλάδο όπου οι μετακινήσεις στελεχών είναι συχνές; Είναι συνεργάτες και είμαστε ομάδα. Όταν κερδίζουμε, γιορτάζουμε μαζί. Όταν κάνουμε λάθος –γιατί κάνουμε λάθη, όλοι κάνουμε λάθη–, αναλύουμε τι πήγε στραβά και μαθαίνουμε από αυτά. Το σημαντικότερο στοιχείο είναι η εμπιστοσύνη και η ελευθερία πρωτοβουλίας που έχει κάθε μέλος. Καλλιεργούμε ένα περιβάλλον όπου οι ιδέες ανταλλάσσονται ελεύθερα και ακούγονται όλες οι απόψεις. Η επιτυχία της εταιρείας είναι επιτυχία όλων μας. ● ● ●



Το δικό μου όραμα για την Optima ΑΕΔΑΚ σε πέντε χρόνια είναι όχι απλά να είμαστε μεγαλύτεροι, αλλά να έχουμε συνεισφέρει στο να γίνει η Ελλάδα μια χώρα με πιο ώριμη επενδυτική κουλτούρα.